

419

2936

22 JUL 1957

Σ 17

中央合作通訊

3 - MAY - 4
Copy _____
1960



7

1957

果

中央合作通訊

一九五七年七月号目录
总第七十六期

評論：坚决向右派分子展开思想斗争.....	(1)
痛斥右派分子的謾言.....	孟光 王紀 (2)
右派分子煽惑不了我們.....	王秉良 (3)
武装思想 展开斗争.....	張 华 (3)
立刻改进工作.....	孙新营 (4)
慎重.....	陈 言 (4)
統計員的来信.....	高長奎 (5)
由童謠引起的.....	飞 行 (5)
小商小販几点意見.....	何忠义 刘維鈞 (6)
消除隔閡.....	程 鵬 (7)
陌生的營業員.....	吳 嶸 (8)
身体力行.....	微 波 (8)
如此精明的打算.....	唐盛笙 (9)
整誰.....	难 言 (9)
最好的办法不是突击.....	于嵩塵 (10)
分类收購 分工經營.....	邓敏修 (11)
深入山区 採購廢品.....	常郁文 尹子鑑 (12)
弥渡县採購中的問題.....	仲 雅 (13)
看, 哪种做法好.....	王文中 (13)
發掘、培植、採購土产新品种 (七則).....	(14)
明确分工 密切协作.....	任連魁 田修業 (16)
首都东郊区社的實宾 (执 中 宗 純攝影).....	馬建文 (17)
碧綠的小河 (詩).....	鉄 光 江 練 (17)
廢品專家 (連环画).....	袁运生繪 吳頌奇編 (18)
細鱗河边的夜話 (王韵华 張 方插图).....	李述萍 伊世范 (20)
乘風破浪 (执中攝影 張方插图).....	林 燕 (22)
动物园 (相声).....	畢 方 (24)
忽然想到.....	曉 (24)
开放自由市場政策講話(第四講).....	(25)
大家談 我对“压級压价”的看法 (雷嘉栋) 主观主义也是原因之一 (胡文) 等級規格多是产生压級压价的原因嗎? (再生).....	(28)
業務知識 辜寬 (刘芳仁) 胡麻 (刘鴻奎、陶永賢) 生漆 (馬皆明).....	(30)
問題解答 怎样經營避孕用品?.....	陈云飞 (32)
小冀供銷社积极供应农药械.....	(32)
批与不批 (漫画).....	大克 一虎 小牛 (6)
他們是来收購廢品的? (漫画).....	晏秋洛 (12)
竹排 (木刻封面).....	古 元

中央合作通訊

(月刊)
1957年第7期
(总第76号)
1957年7月11日出版

編輯者：中华全国供銷合作总社
(北京东直門外)

出版者：財政經濟出版社
(北京西总布胡同7号)

印刷者：北 京 印 刷 厂

总發行处：郵 电 部 北 京 郵 局

訂 購 处：全 国 各 地 郵 电 局

代訂代銷处：全 国 各 地 新 華 書 店

定价：每册0.16元

(期0086号) (本期印数43,190册)

(上期实际出版日期：1957.6.10; 郵局發出日期1957.6.11)



坚决向右派分子展开思想斗争

整風已經进行了两个多月。广大干部和群众对党的领导、行政领导提出了大量的意见和批评，其中很多是正确的，我們也正在边整边改中，这对于今后工作改进，有效地克服三个主义是有极大作用的。这就是說我們的整風运动要坚持进行下去，今后仍然繼續請党外人士帮助整風，我們党的百花齐放，百家爭鳴的政策是長期的，目前决不是收；而且一定要坚决改正工作中的缺点和錯誤。这些都應該是肯定的，不应有任何怀疑或动摇的。

但是目前特別必須引起全体职工注意的是：在整風期間一些別有用心和政治野心家們，如章伯鈞，罗隆基之流，他們这些資產階級右派分子，利用帮助党整風的机会，从各方面展开了向党的猖狂进攻，企圖推翻我国的人民民主專政制度；反对共产党的领导，反对进行社会主义改造和建設事業，夢想恢复資本主义制度。七月一日人民日报社論“文匯報的資產階級方向应当批判”一文講的最清楚。这个社論中指出他們是有組織，有計劃，有綱領，有路綫的反共反人民的陰謀活动；这个風浪是章罗联盟制造起来的，这些人所起的作用特別惡劣。而且严正指出，就民盟，农工民主党的成員講，虽然不是多数，但这些少数人物能呼風喚雨，推濤作浪，或策划于密室，或点火于基層，上下串通，八方呼应；他們企圖造成天下大乱，整垮共产党以便取而代之。这絕不是帮助党整風，而是一場欺騙。其危害性是極大的。

为什么要反对右派，不反右派行不行？我們应该如何認識这一問題呢？我們認為虽

然資產階級右派分子是一小撮人，但是这中間不仅有民主党派，知識分子，資本家，而且有青年学生，共产党员和青年团员。最严重的是这些右派分子能誘惑和欺騙一部分立場不穩，政治嗅觉不灵和缺乏政治經驗的人們。使他們与右派分子發生共鳴，以扩大这一反动的市場。这种危害性还表現在这些資產階級右派分子的猖狂进攻是包括了各个方面的，他們不仅对国家政治制度，經濟政策，共产党领导，經濟計劃等进行惡意的攻击，而且对土改，肃反，工农生活，文学艺术，學習苏联先进經驗，抗美援朝，对外援助等都进行了攻击。其陰險毒辣，無孔不鑽的手法是非常狠毒的。其次是要識別他們的兩面派的手法，这些右派分子們的作法是公开拥护，暗地反对；扩大缺点，否定成績；自己不出头，指揮一些人打前鋒。不打败他們，是不能平群众义憤，不能巩固社会主义革命成果，也不能达到在党内順利进行整風的目的。

根据报道情况来看，有的供銷社职工已向右派分子展开思想斗争，北京市东郊区供銷社已召开座談会，駁斥右派分子的謬論，丰台区社灣子分銷处經理王秉良根据自己的亲身經歷，对右派分子的反动言論进行了有力的反击。我們希望供銷合作社职工中一切热爱国家，热爱共产党，拥护和積極参加社会主义建設的人們，都应该立即投入反对資產階級右派的斗争中去，坚决地和右派分子划清界綫，为保衛人民利益，巩固社会主义革命成果而奋斗！

痛斥右派分子的謾言

——北京市東郊區社反右派分子座談會旁聽記

孟 光

王 紀

在右派分子看來，我們這充滿陽光的新社會，到處是“漆黑一團”，一無是處。然而，正像諺語所說的：“謊言是用一只腳站立，而真理却是用兩只腳站立的。”謬論掩蓋不了事實，請這些先生們聽一聽來自人民群众的聲音吧。

“右派分子想讓資產階級政權復辟，那是夢想！”北京市東郊區供銷社組檢員陳長庚，在反右派分子的座談會上，用他自己的親身經歷痛斥了右派分子的謬論。“解放前，我家七口人，房無半間，地無一壠，全靠父親一人給人家幫工度日。在我剛成年的時候，父親積勞成疾，無錢就醫，終于死亡。剩下我們母子六人相依為命，整日在飢餓線上掙扎，最後只得將大妹妹換了八斗玉米，又把尚在幼年的小妹妹也忍痛送給了別人，母親帶着我兩個小弟弟沿街乞討，我到買賣家幫工，勉為糊口。資產階級政權帶給我們勞動人民的，只是貧困和死亡。”陳長庚沉重的吐了一口長氣，又興奮的接着說：“解放後，我家分了四畝九分地，兩間房屋，家里入了農業社，我參加了供銷社工作，全家十口人，不愁吃，不愁穿，生活一天比一天好。”回族幹部馬振華也說：“解放前像我們這樣的人，粗糧也吃不上，經常靠吃豆腐渣、豆餅度命，唯有在年三十的晚上才吃一頓白米飯，一年一次，叫作‘年飯’，而現在我家吃的百分之八十以上是細糧；解放前，偶爾吃一點油，也是三分，五分的現吃現打，而現在却頓頓不離油，家里三瓶、兩瓶的終年不斷；解放前，一件老棉襖，補了破，破了補，穿了半輩子，而解放後身上穿的一年比一年光彩，一九五一年穿藍斜紋布制服，一九五三年穿單面卡嘰，而現在却穿雙面卡嘰和華達呢了。”是的，這些鐵一般的事實有力的說明了：自從北京城的上空飄揚起第一面五星紅旗之後，飢餓與貧困就注定與我們人民的生活再也不能連在一起了。

但是，那些右派分子還裝出一付“悲天憫人”的模樣說：“農民的生活水平太低了，沒有什麼改善。”難道真是如此嗎？東郊區社供應科長多德俠堅定地回答道：不然！農民生活不但有改善，而且改善得還很快。“前幾年，當我坐在電影院里，從影片中看到蘇聯農民的幸福生活時，我總是在想，我們的農民什麼時候也能那樣富裕呢？這一、二年來，以我親眼所見，可說這種時候已為期不遠了。”他眼里充滿喜悅的說：“合作化後，北京市郊區農

村的面貌日新月異，幾乎變得使人們認不出她的模樣。過去那些破破爛爛的房子，已經修葺一新了，矿石收音機的天線像蜘蛛網一樣，高懸在家家戶戶的屋頂上空，婦女們也都穿上了花衣裳，圍着漂亮的頭巾，在田間愉快的勞動着。”談到這裡，青年職工金文彥很激動的插嘴說：“這些事實，每一個有眼睛、有耳朵的人，都可以看得見、聽得到。是誰能夠使我們過今天這樣的好日子，是誰領導我們走向幸福的明天，只有共產黨、毛主席。而那些右派分子們却硬是昧着良心說瞎話，除了心懷叵測，別有用心之外，還能有什麼別的解釋呢？”

有時，數字是最能說明問題的。計劃科的同志們為大家提供了一些數字：該社零售總額，一九五三年五月份為二十二萬多元，而今年同期就上升到一百四十七萬多元。經營品種，一九五三年五月份為一千六百多種，而今年同期就增加到四千三百多種。其中增加得最快的是副食品、皮鞋、手表、自行車、矿石收音機和細糧等商品。比如豬肉，一九五三年五月份僅為一萬五千多斤，而今年同期就增加到十八萬一千多斤；面粉，一九五三年五月份僅為一百二十二萬六千多斤，而今年同期就增加到三百二十二萬九千多斤。這些令人振奮的數字，不正是說明廣大勞動人民的生活在不斷并迅速的改善着嗎？

“右派分子還以為能一手遮盡天下人的耳目，其實，他們那些鬼把戲，人民早就看得一清二白，”總務科侯其昌氣憤填膺的說：“這些人過去騎在我們的頭上剝削我們，他們認為那才是合理的。因此，見到我們翻了身，不再做他們的馬牛，便悻悻然的叫嚷着什麼：新社會這也不好，那也不好，這也搞糟了，那也搞糟了。”

先進工作者陸西斌尖銳的說道：“誰說土改、合作化運動搞糟了？只有那些‘白毛女’中的黃世仁之流；誰說鎮反、肅反運動搞糟了？只有那些無惡不作的四霸天之类；誰說三反、五反、統購統銷搞糟了？只有那些投機搞把的不法資本家們。在我們人民看來，這些事情不但沒有搞糟，而恰恰是搞好了。如果再有黃世仁、四霸天和不法資本家們的過去，那就絕不會有我們的現在，然而，他們的過去已是永遠的過去了。”

“搞好了！”這是廣大人民群众的聲音；“搞糟了！”這只是一小撮反動的右派分子的謾言。誰是誰非，從東郊區社職工們所列举的事實中，不是看的很明確了嗎？

右派分子煽惑不了我們

全國第一次先進生產者會議代表王秉良

右派分子在嚷什麼“解放後人民生活降低了……”起初，我聽了很懷疑，我以為這些人准是跟老鼠一樣，打解放以來就沒見過天日，淨在地窖里藏着了，不然的話，怎能這麼不知世面呢！後來，我知道這些右派分子有的還是部長、人民代表、教授……我就不再懷疑了，還錯了嗎？原來這些人正是跟老鼠一樣，這些年來，他們老是睜着一對賊眼，盯着我們的革命果實，想抽空子咬上一口。

右派分子的造謠誣蔑，向党猖狂進攻，我前些天說給我正在生病的老婆聽，她第一句話就說：“你再給老板去提一輩子尿壺，這些傢伙就能樂了。”是啊！她說得很對。我打十七歲，因為怕抓兵、逃災荒，結婚沒多久，就從山西跑到北京，托人求友在蘆溝橋一個布店里學徒，學徒三年，一年只撈得上一身單衣、一套棉衣面，棉衣里子、棉花和穿的鞋還得靠着家里給，熬到學徒期滿，一年掙上十二元，剛够上自己吃穿。這正是右派分子說的生活不降低的時期吧！可是一到北京解放，我到供銷社当了售貨員，這幾年怎麼樣呢，我在一九五六年被選為全國先進生產者代表，我現在的收入不再是只能自顧自，能養自己的老婆孩子，每年還能給爹媽寄些生活費。就說我老婆吧，今年春天得了很重的肺病，領導上非常關切，經常來問問病情，有什麼困難，還給我補助，雖然買藥花了很多錢，我一家的生活還滿过得去。我愛人

和我常說：要不是這個年代，得這麼厲害的病，也只有一死啊！是啊，根本治不起。現在，我愛人的病已好了大半，已經能够下地作飯、照顧孩子。就拿這事兒來說，是生活降低了嗎？

今年北京市供銷社在馬連道村蓋好一片新宿舍，先是分給我兩間房，我們革命十多年的區社毛主席，倒沒有搬進去，現在還是住在一間小屋裡，我這一個普通的售貨員倒先住上了，這能說“官大就享受”嗎？我看那些右派分子真不知道害臊，像章伯鈞、羅隆基，解放前就反對共產黨，黨是以往不咎，照樣還給他們很重要的工作，可是他們現在卻又胡說八道，顛倒是非。

我從1954年到丰台区社灣子分銷處當售貨員，那時我們賣百貨、副食連糧食帶煤，一共才三個人，現在就有九個人了；1954年每天賣的百貨、副食平均只有一百多元，現在是四百多元；1954年只賣青、藍布，一種花布也沒有，現在花布有五十多種；今年一季，五十斤白糖能賣十多天，到第三季度，一百斤的白糖賣不上四天就光。我們供銷社的貨賣給誰呢？農民。農民生活要是降低，那麼這些東西那里去了呢！我們全國供銷社的售貨員們，用不着細想，對這些都會非常清楚的，我們只能全心全意的跟着共產黨走。右派分子的煽惑謠言，只能激起我們的憤怒和反擊。

武裝思想

張

展開鬥爭

華

目前，全國供銷合作總社，正在進行着緊張的反右派思想的鬥爭。

整風開始，全國合作總社，根據黨的整風指示，採取了各種方便形式，邀請黨外人士，向黨的領導提意見，絕大部分幹部，情緒空前高昂，從愛護黨、幫助黨出發，提出了不少的批評和建議，揭露了領導上和黨員干部的許多缺點和錯誤，黨的領導上，也根據邊整邊改的精神，一方面繼續聽取群眾意見，貫徹大鳴大放的精神；一方面對於可以馬上解決的問題，研究出解決的辦法。自上而下，對搞好整風運動充滿着信心。

就在這個當兒，報紙上連篇累牘的出現了右派分子的謬論，在右派分子向党猖狂進攻的同時，機關內部也出現了一些反對黨的領導和離開社會主義的論調。雖然總社黨的領導，仍然毫不动摇的繼續貫徹鳴、放方針，但是，鐵的事實教育了正直的社會主義者，使他們意識

到：情況發生變化了！

被右派分子露骨的惡毒污蔑所激怒的廣大幹部，再也沉默不下去了，他們一方面對於總社黨組織暫時不予還擊的作法，開始表示不滿；一方面，積極以明確的社會主義立場，對右派分子惡毒污蔑進行還擊。六月十八日總社機關禮堂門前的牆壁上，貼滿了由數十名幹部簽名的批駁右派言論的文章，他們用“堅決粉碎右派分子的進攻”“和儲安平、葛佩琦等右派分子，嚴格劃清界限”的醒目標題，表達了他們的意志，機關保健室醫生、民主同盟盟員關復之的文章中說：“黨在這時整風，說明了黨有決心克服缺點，糾正錯誤，以便拿出更健康的步伐領導全國人民，建成社會主義社會，也說明了黨有巨大的力量和無比的信心。但是竟有人想入非非，……想把黨哄下台去，真是愚蠢已極！”文章中还寫道：“有人想搞什麼‘上議院’，企圖把社會主義下的民主黨派變質為資

本主义下的‘反对党’……有朝一日魚龙变化，说不定还做个‘执政党’哩！这类人不能不是野心家！文章同时提醒大家：不要以为右派分子只是極个别的野心家，他們还大有市場，請看我們一个机关，就有好几个同路人，这就不能不使我們加倍警惕！”

右派分子的丑惡面目，并不是一下子能够为所有的人識別清楚的。六月十九日，中央各大报纸刊登的毛主席关于正确处理人民内部矛盾问题的报告后，各單位相繼进行了有組織的广泛討論。明辯是非的六条标准，擦亮了同志們的眼睛，在財会局的座談会上，非黨員同志刘支裕說：“我对自己想了一下，我的思想，經過了三个阶段：一是蒙蔽阶段，开始我看了儲安平的發言，我还觉得他的發言比較尖銳，有一部分道理，因为我知道儲在解放前搞“观察杂志”，崇拜他过去“进步”，所以蒙蔽了；二是怀疑阶段；仔細想想儲的發言，提倡資产阶

級民主輪流执政，但我們的党是为人民利益服务的，按他的意見办将会成个什么样子？所以怀疑了；三是清楚阶段，报纸上开展反批評以来，我才清楚了他們是要取消党、拉过一部分人反对党。三个阶段像做了一场惡夢，毛主席的講話，把我的思想武裝起来了。”

經過对毛主席报告的学习，有組織的反右派思想斗争开始了。各單位的負責人，先后向全体干部做了动员报告，肯定了一月来整風的成績，表示坚决改正錯誤和缺点的态度，同时对駁斥右派言論的必要性作了說明。干部学校副校長侯子美說：我們要搞社会主义，右派野心分子要搞資本主义，难道我們大家能答应嗎？不战胜他們，不但風不能整好，社会主义也不能很好建成。全体干部，对于党的明确态度表示了热烈的拥护。不少人提出了：“为了社会主义，为了把風整好，坚决的向右派分子的思想言論作斗争”。

立 刻 改 进 工 作

孙新营

自从党中央提出正确处理人民内部矛盾后，浙江嵊县上东供销社就采用各种形式征求职工群众的意見，职工群众由于学习后提高了認識，本着知無不言的精神向領導講了心里話。他們說，領導对职工有过多的批評指責，大家嘴里虽不講，心里却不服，当面不提，背后要議論。領導对职工的合理要求拖延不办，职工提反面意見，領導往往不願听，因此無形中領導与被領導之間隔了一道牆，行政部門与業務部門有隔閡。業務部門反映行政干部光坐办公室發号施令，沒有帮助業務部門解决具体困难。

根据群众意見，該社領導即采取了措施，認為現在可以改进的立刻改进。正主任开始每月以三分之一時間到各供销社或农業社了解情况，帮助解决具体問題。兩位副主任也挤出時間深入門市部当營業員，与职工打成一片。因此近来职工反映：領導放下了架子，走出办公室同我們接近了。同时扩大了民主生活，有事同群众商量，对有缺点的同志再不用指責压服的办法，領導从檢查自己着手，求啓發大家进行批評与自我批評，效果很好。行政部門的干部改变了过去只在

办公室写条子、發通知的官僚作風，經常抽出時間帮助業務部門解决实际困难。如財会部門發現營業員賬目不对，就馬上深入下去，帮助查賬，找出原因后，又帮助制訂制度；月終一

“大家提出批評是好的，”有位首長在一次整風會議上这样說：“但是，对待問題么，需要慎重，需要研究研究再說，不能只憑腦子一熱說改就改，改錯了再改回来，豈不更加麻煩嗎？……”

当时，大家虽然覺得这位首長不免有些过于“穩健”了，但又一想，也着实有些道理。本来么，有些問題的解决，倘不經過深思熟慮，便“朝令夕改”的輕率改变，只能增加矛盾，制造混乱，甚至使原来正确的东西反而变成了錯誤。由此看来，这位首長的話，是無可非議的了。

然而，当整風运动已过了相当一段时期，这位首長还在重复着“需要

到，即分头到各商店帮助盤貨。計劃統計部門，上午到門市部作營業員，有时晚上配合營業員到农業社調查群众需要。这样業務部門与行政部門的隔閡自然消除了，反映說：行政部門帮助我們，我們也要支持他們作好行政工作。

此外，該社領導还經常召开各种座談会，同他們促膝談心，进一步改善了領導与被領導之間的关系。

研究研究”、“必須慎重从事”的老調，而人們終不見有所改进的时候，就不免有些躊躇了。到底还要“研究”和“慎重”到几时呢？难道群众所提出的批評和建議当中，竟找不出一些可以馬上解决的問題嗎？从这个客觀实际

看来，难怪人們得出这样的結論：这位首長並沒有改的决心，他的所謂“慎重”只不过是一种借口而已。

我們并不贊成草率从事，但也坚决反对以“慎重从事”作为遁詞，而把能够立刻解决的問題也拖延下来。我們說，能够馬上解决的問題必須馬上解决。否則，等問題成了堆再集中去解决，那才是“更加麻煩”哩！

慎

重

陈 言

統計員的來信

高長奎

我是基層供銷社的統計員。我認為全國供銷合作總社自從推行“撥貨計價、實物負責制”以後，統計數字的產生，要依靠統計員本身建立統計原始記錄，把供銷業務的進、銷、存各個流轉環節全部掌握起來，即便是個簡單的銷貨數字，也必須彙總上期存貨、本期進貨、月末結存和損溢等項，才能計算出來。但是，儘管基層統計工作是這樣繁忙，我們還是要克服一切困難，來完成這個任務。

問題在於：國家統計機關和全國供銷合作總社並不了解我們的實際困難情況，當然也就更談不上給我們解決困難了。

幾年來，供銷社的統計商品歸類，一直沒有固定下來，變動頻繁、前後矛盾。可是，上級卻往往採取這種妙法：每次通知，都說：“本文規定，如和以前有出入者，均以此規定為準”。統計員們就在這樣輕鬆的字句下，忙得頭暈腦脹。往往為了一項具體商品或一項指標含意的更正，就牽涉到進、銷、存的全部數字的更正，有時甚至要從上年底起，逐月調整到本年末；有些本來歸類正確的項目，不知為了什麼，偏要調整，及至調整以後，又發現不夠正確，結果又要恢復原來的規定。這種例子是很多的，比如：甘油原來規定的歸類是新葯，後來又通知歸類到其他非食用消費品去，結果又覺得不適合，又恢復到新葯類；兒童玩的小皮球，也是這樣，原歸文娛用品類，後改其他非食用消費品類，現在又歸到文娛用品類。至於由這類調整到那類的商品，更是“家常便飯”。我們也只有按着指示，更正、更正、再更正，許多時間都忙碌在更正數字的工作上，這裡花費了多少勞動和浪費了多少筆墨紙張，而且，每次都要求火速完成，這就不得不加班加點，請問上級領導機關能知道搞

具體工作人員的困難嗎？我們曾經向上級反映過這種情況，而得到的回答是：“形勢變了，不得不調整！”請看上述的例子，究竟是形勢變了呢？還是官僚主義在作怪呢？

1957年度供銷合作社的統計制度，直到五月下旬才貫徹到基層社。

這一新的統計制度，經過省、縣(市)級供銷社的層層增加，統計商品必報目錄已達二百二十多種，可是這一新的制度在未下達以前，據上級指示，仍按1956年的制度辦事。現在，新的制度發下以後，又通知我們要重按新的規定，重新調整一至五月份的統計資料，那末，我們過去花費的勞動又算化歸烏有了。我們要問：國家統計局和全國供銷合作總社，為什麼不能把1957年的統計制度提前下達，少給我們增加一些勞動呢？

由童謠引起的

飛行

過去，我們這裡流傳一首童謠：“小大姐，做衣裳，不會做，問大娘，大娘說不會，問二妹，二妹搖搖頭，問小妞，小妞不在家，問爹媽，爹織布，媽紡紗，問爹爹不理，問媽媽打罵，气得小大姐說不出來話。”提起我們下級社的計統人員的境遇，倒真和這首童謠里的小大姐相似，如若不信，聽我道來。

前年，河南省社許昌專區辦事處曾確定我縣為全專計統工作重點之一。當時，我們可高興啦！滿以為今後工作可以得到上級社的具體指導和幫助。誰知時間過去快三年了，除了去年進行过一次觀摹檢查外，就一直沒見過上級社指導計統工作的幹部大駕光臨。我作計統工作也有兩年多，到專區里、省里開過不少次會，也從來沒有見過上級社計統部門的負責同志，為什麼這些領導幹部就這麼難見呢？

我們要求上級社多給我們交代工作方法，具體指導業務，這種願望也落空了。今年第一、二季度上級沒有安排計統工作的意見，全年的工作安排意見，也一直拖到五月份才發下來，特別是今年新的統計制度，五月間才

遲遲向下貫徹，使我們不得不浪費人力物力又重新補報一次。這樣，上級社工作拖拉一點不打緊，我們下級社具體工作人員，可就吃苦頭了。

上級社批复計劃，既不深入調查研究，又不採納下邊的意見，只憑腦子一熱，就主觀決定了。比方去年零售計劃，專區辦事處四個季度相加批准我縣為六百七十八萬四千元，而年度卻比這數字擴大了七十九萬六千多元，並且遲到十二月份才下達。我們提出疑問，上級社的答复却是：“年度計劃作為檢查指標，具體按季度計劃執行。”這個答复，可真把我們搞糊塗了。我們不了解，年度計劃和季度計劃究竟有啥關係？它們各有何作用？年度計劃到年底才批复下來如何能夠指導業務？又如何能夠作為檢查的指標？又如今年第二季度採購計劃，我們提上去的是四十八萬二千元，上邊批下來的是五十三萬五千元，實際上現在看起來頂多能完成85%左右。在具體商品經營計劃上，上級社批下來的也常常和實際情況相距十萬八千里，不知他們究竟何所依據？

作過計統工作的都了解，編制一

張百兒八十個項目的報表，一個鐘頭就可完事，可是要搜集資料填寫的話，半个月也未必能够完成得好。今年增产節約运动中，各地計統干部精簡了一些，可是計統報表却增加了一倍多。基本報表原来是七种，现在是九种；專業報表原来是四种，现在是十八种；补充報表原来是九种，现在是二十一种；月报商品目录原来是八十种，现在是一百七十三种，而且各項商品不但要有品名，还要分等級。有些報表叠床架屋，十分繁瑣，使我具体填報的人疲于奔命。据省社計划处的同志說：“報表多是为了工作需要。”可是他們咋不考慮一下下边的实际可能呢？最遺憾的是，下边千辛万苦填出來的報表，他們也沒有認真分析利用。不少材料，綜合計划部門已經上报过，但是業務部門和办公室还要問下边要。而有些送上去的報告，上級社看也不看，就归檔了事，只是白白的浪費了下級社的人力和物力。

上級社發下的有关文件，原則多，办法少，不解决具体問題。我們向省社提意見，他們說：“經驗办法都在下边。”既然在下边，为什么他們又不总结推广呢？至于專区办事处則除了催計划要報表之外，多是原封不动的照轉省社文件，還說什麼“省社意見符合我專情况……”。其实哪里是什么时候都“符合我專情况”，只是他們圖省事，不願動腦子罢了！更令人不服气的是，他們不但給我們具体帮助，还老是批評我这不好，哪不好。什么

水平低啦，不符合上級意圖啦……計划管理不好挨批評；報表不按时报出挨批評；調查搞不好挨批評。……可是具体帮助呢，却始終看不到。他們坐在办公室里，那里知道我們的苦处，

除了本身工作要完成外，还要参加業務活动，白天担挑子下乡送貨，晚上还要开夜車搞数字，这样整天埋在事務堆里，自己的水平又怎能提高得快呢？

小 小 几 意 商 販 点 見

何忠义

刘維鈞

江西上饒县供銷社，五月下旬召开了农村小商販座談会，虚心听取了他們的意見。

商品分配不合理

不少小商販对供銷社的商品分配工作，提了很多意見。如頂板村小商販苏篤茂說：“有一次我到供銷社批發白糖五十斤，批發員說：‘要批就是一袋（二百斤），少了不批發。’我当时只好把全部貨款买了一袋，其他貨品就沒有錢买了。白糖本来是供不应求的物資，为什么供銷社硬要我多买呢？尊桥合作商店副經理徐天儒說：‘供銷社干部工作粗枝大叶，一次多撥了白糖一百六十斤，一次多付了毛嗶嘰一匹，我退还給他們，批發員还說：‘不止这多吧！’这不是好心当作驢肝肺嗎？’还有不少小商販批評供銷社不执行自由選購政策，硬性搭配霉爛冷滯商品的錯誤。

有关部門不通气

有的小商販批評各商業單位，工作互不联系，在葯材業務上重供輕銷。如上滬街國葯業副經理罗时范說：“我們代河口中葯材公司收購葯材的价格，大都比供銷社收購牌价高，供銷社埋怨我們，其实只怪供銷社和葯材公司互不協調，各搞一套。”他又說：“目前葯材脫銷严重，其实有不少葯材我們当地出產的不少，只怪主管部門不重視收購工作。比如脫銷一年多的海風藤，我們四月份自动收了五百多斤，上饒葯材公司还不要。”當場五个國葯業的經理还算了一下全县出產的葯材，大約有一百一十多种，他們建議國營商業部門和供銷社積極組織收購，以解决部分葯材供不应求的問題。

不执行国家政策

在發言中，大家还反映了某些基

批 与 不

(1) 小張家中缺粮米，

借錢嘛！制度不允許，不料秘書雙雙鼻，总务領他見秘書老李。



(2) 有位家屬借款做新衣，

再請秘書考慮批不批？秘書生了气，噓一声把紙条甩在地。



層單位不嚴格執行國家的政策。他們說這是“上面政策好，下面做不到。”如鄭坊第一南雜貨合作商店經理徐高美反映：“上面說當地國合沒有貨源的商品，可以讓我們自到外地找貨源，可是去年我們到寧波購進了一千多斤咸魚，供銷社故意把售價核低，使我亏本賣出，這不明明是不讓我們到外地進貨嗎？”上滬土紙合營商店副經理龔永生說：“先進工作者，本來應該民主評選產生，可是今年二月間我店先進工作者，却是由供銷社領導上主觀指定，這樣就使得真正先進的職工被埋沒了，群眾的積極性也受到影響。”

忽視教育和培養

會上，大家特別對供銷社忽視對小商販的思想教育和培養工作，提出了不少意見。如四十八國藥合作商店經理徐福德等反映：“開放自由市場後，部分小商販的資本主義經營思想又抬了頭，可是供銷社却不抓緊教育。如座商叶純發、叶維松都每月收入六、七十元，還不知足，最近又到南昌搞土布投機生意；合作飯店職工鬧不團結，要拆店單干，醫生徐上進，賣假藥欺騙群眾。這些事情，供銷社也不加以管理教育，是不對的。”北山底雜貨合作商店經理程華山說：“供銷社不注意培養新商業人員，我店三個從業人員都是老頭子了，想添個青年人進來，向供銷社提了五、六次意見，也不解決。照這樣下去，我們商業工作要接班無人了。”

消除隔閡

程 鵬

在去年社會主義改造高潮中，曾有一批農村小商販過渡為供銷社職工。他們是勞動人民，有經營技術和經驗，但也有舊商人習氣。可是當時人們津津樂道的只是他們積極的一面，而忽視了他們消極的一面。時至今日，當一部分過渡人員暴露了他們消極的一面的時候，人們對他們的看法又來了一個一百八十度的大轉彎，口口聲聲的說他們是“唯利是圖”、“沒有一個好的”，完全沒有看到他們積極的一面，甚至把他們看成是“禍害”和“累贅”，欲去之而后快。

在這種情況下，過渡人員的自尊心受到了嚴重損害，加上本身有一些缺點，於是處處感到低人一等，喪失了企業主人翁的思想，思想不安定，顧慮很多。有的反映：“咱們老向供銷社的雇工似的，腳面上支鍋，說踢就踢啦！”在不少供銷社，過渡人員與一般職工之間，不能融洽無間，真誠相見。

這是什麼原因造成的呢？我看原因有三：一是領導上放鬆了對他們的思想政治教育。有個過渡人員反映：“我到供銷社一年多了，一共參加了兩次

會議，一次是肅反，還有一次是反貪污。”二是大部分過渡人員舊思想作風未得到改造，自己犯了貪污或占公家小便宜的錯誤，有自卑感。三是某些領導同志的思想中，存在着嚴重的宗派主義，在他們的眼里，過渡人員就一定比一般職工低一等，在使用和培養上給以歧視，因而更增加了許多隔閡。

我認為，今天是解決這個問題的時候了。只有放手的使用和培養他們，重視思想工作，才能發揮他們的積極性，使他們真正樹立主人翁的感覺。這不僅對他們個人的前途有利，而且也對供銷合作事業有利。

來函照登

編輯同志：

六月號中央合作通訊第十四頁刊載我寫的“把生產資料保管好”一文，其中“福建省建甌縣社，現存218斤農藥也是由於保管不當，有90%失效。”這部分農藥，業經華北農業科學研究所化驗，証實未失效。希予更正。

克 非

批

大克 一虎 小牛

(3) 糟糕！越看越着急。無意中把兩眼放低；秘書火氣尚未息。總務同志出門去！



(4) 喂！這個我批，我批！一出門就破口高聲喊：他霍地站起身來向外跑。好像屁股下面着了火！



陌生的營業員

吳 巖

5月20日那天，河南上蔡縣黃埠街上的人非常擁擠。農民都乘着割麥前的空閒時間，到集上來买点應用的東西，以免忙的時候缺這少那的沒空趕集。

供銷社各個門市部和貨攤前都圍滿了人，特別是鐮刀和草帽攤前的人更多。

那天，農民對賣草帽的那個營業員都不熟識。有些人還悄悄的議論：“咋沒見過這個營業員？興許是才調

來的！”可是，誰也沒猜着他就是河南省供銷合作社信陽專區辦事處的副主任張占魁。

張副主任那天賣的草帽只有兩種：一種是四角一分錢一頂；一種是四角八分錢一頂。要和布匹、百貨或雜貨門市部的商品品種數量比較起來，那就簡單得多了。但是，雖然如

此，要不集中精力、拿出“眼觀六路、耳聽八方”的功夫，也絕對應付不了。農民趕集買貨的特点是“一窩蜂”，一團一大堆。買草帽的人有老有少、有男有女，需要大小也不一样，有的為了選擇一頂戴着稱心的草帽，往往翻騰大半天還拿不定主意，結果還得賣貨的人替他“參謀”。草帽窩的大小、帽盤的寬窄、質量的好壞，都是買主要挑剔的理由。對這些問題，賣草帽的人要不耐心的向農民解釋和幫助挑選，都會引起農民的不高興。

每個買草帽的人一到攤前，都要先打聽一下價錢，那怕是剛才已向另一個顧客說過，也常常要再問一問，賣的人也要一個一個的回答。既要答復顧客的問話，又要收錢找零，一個人確是够忙的，稍有疏忽，就容易出錯。

從上午八時起，直到午後一時多散集止，共計五、六個鐘頭，中間還有與張副主任同來的老黃和老趙替張副主任幫了一會忙，可是，張副主任已經忙得汗流浹背、頭腦有些發脹了。這時，張副主任已体会到營業員的勞動，實在不是一件簡單事，他們整年累月，那一天不是這樣忙；成百上千種的商品，那一件不是通過我們的營

業員的手送到農民手中的。過去，我們對於營業員的勞動實在重視不足，責備較多，而具體幫助他們解決實際問題，確實太少了。

散集後，張副主任算了一下營業額，共賣了三百四十多頂草帽，計金額一百五十多元。算帳後，張副主任在感慨之餘，高興的說：“領導幹部，能夠經常深入基層、幫助營業，不但能學會更多的業務知識，更重要的是能了解下級社的實際情況、体会到營業員的疾苦！”

張副主任通過這次實際生活，不但講起話來比平時在機關里作報告更加生動具體，而且對解決問題也比較切合實際了。黃埠區供銷社的短款差錯現象是比較嚴重的。從去年到今年第一季度，共發生了七十多次差錯事故，計錯款三千多元。這時，張副主任在解決這一問題時，就不是過多的責備營業員，而是耐心的幫助他們尋找差錯的原因。比如該社的財務手續不健全、進貨不點數、賣貨不記帳、實物負責人沒盡到責任、營業繁忙時頭腦不夠清醒、不沉着等等，都是造成差錯的主要原因。因此，就幫助他們建立了財務管理制度，營業員們都感到非常滿意。

當我讀完了“陌生的營業員”這篇來稿以後，不覺聯想起一句舊話：“坐而談之易，起而行之難。”的確，有許多事情都是這樣，談起來頭頭是道，而做起来却又困難重重。

“陌生的營業員”這篇文章里的張占魁副主任，賣了半天草帽以後，不但學會更多的業務知識，更重要的是了解了下級社的實際情況。

然而，也還有不少領導同志，不想多去接觸實際生活，仍習慣于坐在辦公室里听听彙報，就發指示，這就難免偏于主觀而不切實際。

我並不是反對領導同志听彙報，還可以肯定，彙報是幫助領導了解情況的一種主要方法，也就是群眾路綫。

身體力行

微波

但是，要決定某項較大的問題，單憑彙報材料，就未免根據不足。而下一級領導同志向上級領導彙報的材料，多是下屬各層所整理、歸納起來的資料。這樣，經過層層整理、層層歸納，不僅有變為抽象概念的可能；而且，由於對事物的看法各有不同，對材料的取舍，亦不免有所偏廢。高級領導同志听取這些經過整理的材料，要想從中了解基層的具體情況，似乎已不可得。不妨打个比方：假定有人在家生病，其家屬到醫生那里彙報一下病情，要能

肯定是“傷風感冒”，當然可以不去診斷，先給一點“阿斯匹靈”吃；但對比較複雜一點的病症，是否也可以不去臨床診斷就立即處方呢？倘若如此，那末，其危險程度，是可想而知的。

由此可見，當高級領導同志決定某項較大的問題時，不僅應該听取彙報，了解普遍情況，而且還應該深入基層，了解一下實際情況，二者相輔並重，不可偏廢，否則就難免避免主觀片面性。

為工作着想，還是請領導同志多到基層體驗一點實際生活，于工作是有百利而無一害。“陌生的營業員”這篇文章里的張占魁副主任，已充分証明了這一問題。

如此精明的打算

唐 盛 筌

安徽霍丘县叶集供销社经营的食鹽，系由县社向淮南鹽業公司集中進貨，再由县社万民閘中轉站（距叶集一百七十六公里），从水路調运給叶集社。運輸在途要十二天時間，特別是在調运困难的汛期，叶集社为了保証市場供应，不得不增加庫存。如果由叶集社直接向六安鹽業公司（距叶集六十六公里）進貨，从陆路調运，既可縮短在途時間，不受汛期影响，又能减少庫存，降低流轉費用。但是叶集社虽曾一再要求改进食鹽調撥路綫，县社却坚持不允。

根据叶集社的計算，每百市斤食鹽从县社進貨，成本要比从六安公司直接進貨增加三角三分，按該社每月集鎮銷售量六万斤計算，即增加成本一百九十八元。同时，从县社進貨，路途远，庫存不得不增大，平均儲备量达二十万斤左右，占用資金二万九千二百六十元，每月要付出貸款利息一百七十五元。而从六安公司直接進貨，平均儲备量只需五万斤就够了，仅占用資金七千一百五十元，每月付出貸款利息只有四十三元。因为儲备量大，叶集社仅有的一个容量六万斤的鹽池还不够用，不得不以每月七元的租金租賃民房二間，而放在民房的食鹽，損耗率又比放在鹽池里的多2.5%。

再按目前叶集食鹽市場批發价十四元四角五分計算，从县社進貨，可获3%的优待，这样每百市斤銷貨成本为十四元五角，發生亏损五分。而从六安直接進貨，公司給予5%的优待，这样每百市斤的銷貨成本仅为十三元八角九分，可获收益五角六分。以叶集每月正常批發量六万斤計算，由县社進貨，每月要亏损三十元，由六安直接進貨則可获收益三百三十六元。

就是从整个供销社的資金积累角

度来考虑，向县社進貨也沒有一点好处。因为县社从淮南鹽業公司進貨，原价每百市斤为十二元零五分，公司給予5%的优待，如剔除付給叶集社3%的优待，实际上县社每百市斤只能获得优待差額二角二分，而叶集社單就增加運費与倉耗一項，每百市斤就达三角三分，县社所获收益还弥补叶集社增加費用的損失。

汛期即將到来，据說县社为了防正運輸困难，准备下放一百万斤食鹽給叶集社作为庫外暫存，这个消息使叶集社的同志們無限憂慮，倉房如何解决？巨大耗損如何处理？……这一系列的問題不知县社領導上考虑过沒有。

霍丘县社为什么一定要限制叶集社合理改进食鹽調撥路綫呢？原来霍丘县社的領導上，另有一套“精明”的打算。正如該社供应經理部的孙經理說的：“由六安進貨，叶集社可以賺一点錢；由县社進貨，县社可以賺一点錢，反正都是一样。”原来他們考虑的不是下級社的利益，群众的利益，也不是考虑怎样進貨才合理，而只是鼠目寸光的想到錢，錢，这种做法，难道符合“上級社为下級社服务”的精神嗎？

目前，全国供销社系統，正在开展增产節約运动，希望霍丘县供销社，从减少商品流轉环节，降低流轉費用着眼，重新考虑一下叶集供销社的食鹽調撥路綫問題吧！

整 誰

难 言

甲：“君子报仇三年；小人报仇眼前。”这回整風运动来了，我可要痛痛快快的出一口惡气。

乙：什么事情惹得你生这么大的气？

甲：你忘記了嗎？前年年終鑒定的时候，張經理是怎样批評我的。什么“个人主义”呀、“小資產階級思想意識”呀，分明存心与我过不去，弄得我去年提級也沒有提成功。

乙：据我記得，張經理的批評也是根据群众的意見提出来的，件件都是事实，怎能說是“存心与你过不去”呢？

甲：呸！群众，如果当时張經理不支持，群众还能提那么多的意見嗎？不管怎么說，反正这笔帳我是記在張經理这小子身上了。

乙：这不太公平吧？

甲：什么公平不公平，我是打定了主意——“此仇不报，誓不为人”。这一次机会来了，我是無論如何不能够放过他的。整風么！誰要是阻止我發言，我就扣他一頂“拒絕批評，打击报复”的帽子，看他吃的消，吃不消。

乙：我看你这种思想，倒真需要整一整。

甲：我……

最好的办法不是突击

于尚奎

过去,在我们采购工作中,较普遍的存在这样一种现象——突击性大。如湖南新化洋溪供销社,去年四季度的采购额是三万二千三百多元,前两个月的采购额只有一万一千多元,最后一个月的中下旬,该社组织了行政人员的业余收购队、楠竹收购队、土产收购队,大力突击,光是下旬十天采购额就有一万多元,和前两月的总额一样。这说明什么呢?它说明,不是土产没啥可收,而反映了我们收购方法上有问题。

根据湖南的情况来看,要解决这个问题,使采购业务得到持久的发展和不断的提高,就必须把分销店的采购业务大大加强。

长久以来,湖南各地的供销社分销店的业务活动,主要是零售,采购业务并没有很好的开展。仍以洋溪供销社为例,

去年全年该社五个分销店的收购额,仅占经营总额的13.8%,很显然,我们在这方面还有潜力可挖。分销店大力开展采购业务,也具备了有利条件,当前,各级社都计划整编,适当压缩人员,这样就可以和应当充实分销店的力量。

分销店大力开展采购,其好处不胜枚举。首先,更有利于组织和指导农民开展副业生产,因为分销店业务活动范围小,注意力集中,对周围情况熟悉,和农业社的关系更密切。其次,各地每个乡大都设有分销店,这样,分销店可以在乡总支、乡政府领导与支持下,发动和指导农业社开展副业生产。另外,过去,分销店大都只收几样简单的产品,绝大部分产品还要担到较远的集镇上去卖,但有些产品很零星,往返要浪费很多工夫,农忙时又缺少时间,如果分销店扩大采购经营,就会克服这些缺点。

为了开展分销店的采购业务活动,建议:

一、要适当加强分销店的采购力量。目前总的看来,分销店力量是较薄弱的,尤其是采购力量,有的分销店根本没有收购干部,有的虽有兼职的,但多注重于零售,分销店就没有专人在采购方面做研究调查等工作。因此,应该抽出一些骨干去充实分销店,县或基层社应赶快训练一批采购员,然后将采购员作一次全面安排,根据实际需要分别派到分销店去。

二、要按季分月分配分销店的采购业务,并尽可能分

列品种,使之有个奋斗目标。分销店的收购品种应适当增加,以收购零星小土产、土药、废品、畜产为主,大宗的土产,有条件的(如仓库设备、人员技术等)也可以收,否则,就可以以做好组织发动、指导生产等工作为主。分销店的采购员,不能坐在家里等收购,应该轮流到农业社去做调查摸底、组织发动、指导生产、签订合同、检查合同、具体帮助农业社安排劳力和寻找副业门路等工作。今后和农业社签订结合合同,可考虑是否由分销店为单位进行较好。

这些看法是否正确,还请大家研究指正。如果,某些看法能够引起您的同意,至于具体搞法还可以详加补充。

编者按:如何改进采购方法,怎样和是否需要加强分销店的采购业务,是当前很值得研究的一个问题,希望大家也能根据你们那里的情况,提出自己的看法和意见。



江南五月养蚕忙

农业社姑娘去采桑

夏浩然摄

代 邮

徐才茂、黄忠国同志:你们在供销社合作社半周报408期上刊登的稿件,请将通讯地址告诉我們,以便寄奉稿酬。

全国供销合作总社编辑室

分 类 收 購

分 工 經 營

邓 敏 修

去年九、十月間，广东广宁县供銷社派出干部对全县的土特产进行了一次摸底，共發現有竹、木、茶、烟及野生植料油料、松香、畜产、野生动物等共一百七十八种。今年二至四月份，县社和各基層社又通过調查發掘出約值一百二十万元的七十种新产品。調查一次，新产品增加很多，这使全县供銷社干部認清，小土产的潜力挖不尽，真不是一句空話。因此在經營上信心很大，热情很高。今年，由于供銷社干部的多方積極設法，已給八十八种新产品找到了銷路。

他們的調查工作作得很細致。一方面是入山勘察，深入产区訪問，發动群众献計，同时还进行了全面普查，將历史和現有的資料都搜集起来加以整理，把全县已知的产品分类排队，根据国家 and 市場需要，分別产品的主要次要、大宗小宗和主要产地次要产地。在調查新产品时，又注意了六个方面：（一）查品种性能、用途；（二）查产区、产量和生产季节；（三）查規格、質量；（四）查生产采集加工方法、生产成本、历史价格；（五）查銷路、运输条件；（六）研究發展前途、經營方式等。調查的对象是党政干部、农業社干部、农民和小商贩，总之，一旦發現誰了解，就去找他們訪問。材料从各方面搜集起来后，立即研究，不足或可疑处再調查对証，最后才同各有关部門审定、核对，印成手冊。这样，使領導和所有干部心中有底，不致像过去那样盲目喊沒搞头，或主观决定过低或过高的採購計劃，而且这样細致的分类，也給經營上帶來有利条件。

由于該县的土产多而复杂，有的供不应求，有的則沒銷路，有的需要有計劃的采伐如竹、木等，有的需要大量收購如畜产品等。为使各社便于經營，县社便根据調查的資料，將产品分为三类，第一类为大量收購的有樟木油、茶叶、茭苳、香粉、牛皮、羽毛、杉皮等三十种；第二类是按分配計劃收購的有大青竹、中青竹、高竹、大笠筋、中笠筋、木炭等三十种；第三类是以銷定購的，除上述第一、第二类規定的产品外，这一类产品需要找到銷路再和农業社簽訂合同。当

然，这不是長久固定的，特别是第三类，更作为供銷社經營的重点，县社專派出七个干部到外面为这些产品找銷路，二至四月份已为六十五种新产品找到銷路，和銷区簽訂合同的金額达十八万多元。他們找銷路的办法，一是帶样品到各地分別产品的性能找有关部門，如藤类找藤厂，山草找住茅屋的人家；二是从銷区帶样品回来，按銷区的規格組織加工推銷；三是利用商贩寻找旧有銷路，通过商贩的联系，光是杂茶就銷出十万斤，价值八千元。

为了更好地發揮基層社經營的主动性和積極性，从有利于商品流轉，便于国家掌握主要物資的原則出發，根据基層社的經營能力，县社和基層社經營的产品作了明确分工。由县社經營的有竹、笏、茶、烟、土紙、廢品（限于金屬、高級木器、纖維品）、畜产品（限于皮張、羽毛、腸衣、猪鬃）等十三类、四十七种。由基層



云南榕峰县格宜供銷社集中分銷店採購員，傳授驗收技术。

段季远攝

社經營、县社管理的有紙竹、竹种、茭苳、生鉄、山茶等七种。除县社經營或管理的产品以外，均归基層社經營，并由基層社作价和推銷，县社負責指导协助。国家开放的产品，積極組織和利用小商贩經營，并尽力帮助他們解决經營中的困难。此外对于开放产品，还鼓励农民拿到自由市場上出賣。

深入山区

常郁文

安徽青陽縣大部分是山区，虽有公路通往各基層社，但基層社通往农村的道路絕大部分是崎嶇狹窄的山路，物資都要靠人力挑出来。供銷社虽在重要集鎮設立了分銷店兼收廢品，但是只靠供銷社的機構要想把山区的廢品收購起来，还是不容易的，并且該县是一个經濟作物和粮食的产区，供銷社对主要农副產品如棉，麻，茶，絲，竹木柴炭的採購任务很大，因此組織小販深入山区結合供应業務串乡收購就成为廢品採購工作的重要力量。

过去各基層社都會組織过小販收購，規定按供銷社的牌价收購廢品給他們3—4%的手續費。这样一个小販翻山越嶺的收購一天，担着六、七十斤的担子，跑了几十里路所得的手續費仅有一、二毛錢。由于手續費过低，小販收購的積極性不高，因此組織之后又形成自流。此后，供銷社又改为按牌价收購，不規定小販的收購价格，这样又促使小販压級压价，使群众吃亏。例如城关区組織的流动小販收購了群众的一双廢膠鞋，給了一角七分錢，群众惊奇的說：我这对廢膠鞋前几天有个小販（指未組織的）給我六分錢，我要七分錢都不給，你們給我这么多錢，还是政府組織的小販給价公道，下次我可不能把这些东西随便卖给小販。由于小販压級压价的現象比較严重，群众不相信，因此他們收購的数量不多，特别是价值較高的廢品如銅，錫，鉛等，群众宁願跑几十里路去卖给供銷社也不願卖给小販，所以供銷社對他們放任不管，也沒有达到扩大回收的目的。

“他們是来收購廢品的？”



採購廢品

尹子鑑

县社根据以上情况，本着照顧小販的合理收益，不使群众吃亏和符合供銷社核算的原則，改进了利用小販收購廢品的方法。对小販的收購价格，仍然由供銷社規定，發給他們收購价格表（盖上供銷社的圖章）。制定价格的方法除国家委托供銷社收購的銅，錫，鉛小販按供銷社牌价收購給予5%的手續費以外，其他廢品一律采取差价兼手續費的办法，差价的幅度一般是10%左右，手續費一般是5%左右，根据不同品种价值的高低，体积的大小，結合小販付出劳动力的多少，确定不同的差价和手續費。这样小販的收購价格略低于供銷社的收購牌价（銅，錫，鉛除外），而他們交給供銷社的廢品，价格又略高于基層社收購群众的牌价，由于他們負担了短途运输，便利了群众出售，采用差价兼手續費的办法也是比較合理的，按照这个幅度以每天每人收購七元的廢品計算，一个小販每天的收入就可达到五角至七角，再加其本身的供应業務，每月即可达到20元至30元，基本符合当地一般小販的收入水平。同时小販的价格是供銷社規定的，群众把廢品卖给小販也不会吃亏，他們的收購量还会日益增加。組織了小販之后，供銷社零星的收購量是会逐渐减少，但总的收購量还会增加，如該县城关区組織了六个小販每天都能为供銷社收購五六十元的廢品。他們都是把每天收購的廢品直接交給收購站，这对供銷社精簡機構，扩大業務也有好处，同时又为供銷社节省了運費。

为了便于群众对小販的監督，組織起来的小販由供銷社發給一面小旗，明确他們为供銷社的代購員，以資和非組織起来的和外县流入的小販有所識別。为了提高他們的收購技术和扩大对群众的宣傳，由供銷社制訂样品牌，交給小販攜帶，以便对照样品收購，解决驗級技術問題，同时还可以利用它向群众宣傳，使群众知道那些廢品可以卖錢。为了帮助資金不足的小販收購廢品，供銷社还根据需要預支給他們一部分資金，或組織他們向銀行貸款。并給他們搭配小百貨和雜貨，以便利他們和群众換貨。

为了使他們收購的時間能够适应农民的生产時間，采用了暂时固定和流动相結合的办法，对較大的村庄，

（下轉第27頁）

弥渡县採購中的問題

仲 雅

今年第一季度，我們在云南弥渡县作了一次小土产品調查，从調查材料来看，我們感到要进一步做好採購工作，必須注意以下几个問題：

一、採購工作要与安排农村的需要和指导农民的生产相結合，如果只顧收購而不指导农民的生产 and 适当安排农民本身的需要，就不能刺激农民的生产积极性，扩大貨源。像当地許多小土产品，由于农民不了解市場需要或不懂得培植技术，而不能从事生产。如某些中药材，一面是供求紧张，另一面却是無人生产。据該县两个乡的調查：农业社要求收購和簽訂合同的药材有冬、沙参，在土产方面有土茶、棕衣、山渣等五十余种。永新乡农业社的社員李家富說：“你們調查的这些土产，特別是一些药材，遍地皆是，由于沒人收購，現在都快要糟踏完了。”該乡乡長也說：“好些东西，我們可以發動生产，但不知道如何搞。”所以經常深入农村調查研究，帮助农业社制訂生产规划，是保証貨源、扩大貨源的最好办法。

二、要进一步調整商業網。該县現有的商業網分布不合理，彼此距离最远的达一百里，最近的也达二十里，一般的都相距三、四十里。誰也不願意往返几十里去卖

小土产和廢品。加以农民生活逐步改善，对一些可卖可不卖的小土产、廢品，就更不願去卖给供銷社了。当前除要进一步調整商業網外，还要充分利用小商贩，帮助他们解决資金和收購上的困难，以發揮他們的积极性。

三、提高檢驗技术。这是影响开展採購工作的重要問題之一。如密芝、永新两个乡农民反映：“头等皮子驗成二等皮，不如干脆自己穿。”这就影响到毛皮收購计划的完成，第一季度只完成毛皮收購计划50%左右。由于檢驗技术差，去年新街供銷社收錯欠草三千多斤，損失五百七十多元。五台乡供銷社發動农民挖山珠半夏，因干部不認識山珠半夏，糊乱指导挖掘，使农民花了一千多个劳动日，全挖錯为老母猪半夏，造成了人力、物力、财力上極大的浪费，并影响了农业社的生产积极性。为使干部的技术水平不断提高，应举办短期訓練，建立样品陈列室，力求干部專業化和召开技术交流会。

四、价格工作跟不上業務的發展和某些小土产品价格訂的偏低，不能刺激农民生产。我們在这次农副小土产品的調查中，發現有四十六种小土产、三十六种中药材無牌价；有些有牌价的产品，价格訂的偏低，收購不上来。

五、根据調查，約占总产值20%左右的产品需要經過加工，才能銷售運轉，如果这20%左右的产品不經過加工，就可能銷售不出去，对增加农民收入和社会財富都是一个損失。当前开展加工工作的問題，主要是对貨源不摸底，用途不明，技术水平低。今后，应当摸清一种，收購一种，加工一种，由少到多，穩步前进。

看，哪种做法好

王 文 中

部深入重点产区及鄰县地区，配合当地市場管理委员会宣傳开放自由市場的政策、界限，并在重点产区設

山西省渾源和广灵兩县，在同样的条件下採購白麻，但渾源县早已超額完成採購计划，收回了預購訂

金，而广灵县到三月底收进的白麻还不到收購计划的一半，預購訂金也有一万七千多元收不回来。为什么呢？

渾源县从預購到收購，始終抓的紧。預購一开始，就積極配合有关部門准备和供应了足够的优良籽种。播种后，組織干部六人分片复查，进行保苗育苗的技术指导。去年六月中旬發現天旱，及时組織水車灌溉。雨季前，指导农民上了兩次追肥。發現部分麻田發生虫害，就配合有关部門出动三十二架噴霧器，消灭虫害，保証了丰收。收获时，帮助重点产区修建沤麻池，改进沤麻、脫皮和分級方法。白麻上市时，正值自由市場开放，及时作了深入的調查，了解到鄰县繁峙等地的白麻出現黑市、商販高价搶購，农业社待价惜售等情况，連續三次在全县扩大干部會議上傳達了白麻統一收購的政策及交售白麻的意义、办法，又派六名干

站收購，在分散产区进行上門收購。同时，改进市場的供应办法，实行平价限量出售，因而市場供求的紧张情况，立即緩和下来。

广灵县的作法却恰恰相反，他們認為簽訂了預購合同就万事大吉，不复查核實，不給农业社任何帮助。开放自由市場之后，又不宣傳国家开放自由市場的政策，因而虛报产量，冒領預購訂金和黑市交易等現象到处出現。如土嶺村簽訂白麻預購合同一万斤，領去訂金一千一百多元，但产量是社員个人按自留地的产量报的，及至交售时，农业社还不知道有多少麻，直到三月初，一斤也沒有交；有些农业社所产的麻，90%以上进行了黑市交易，卖给国家的还不到10%，因此，預購訂金就無法如数收回，甚至有些农业社的預購訂金一分也沒收回。

发掘培植采购土产新品种

千年涸溪变通途

嵊县北山区群山绵亘数十里，盛产毛竹。但因交通困难，近年来靠近公路和内河的近山毛竹砍伐过多，产量已很稀少，而深山毛竹却运不出来，群众多作柴烧。

去年冬季，浙江嵊县供销社派人到这里作了实地调查，发现从苦竹溪到黄尖岭有一长达四十华里的溪流，两旁都是高山，溪内岩石林立，溪水不多又时常干涸，经疏通后，可以运竹。

县社估算了一下，疏通溪道需要的劳力、费用全部约需三千一百多元，请示党政领导后，决定采用“民办公助”的办法。通过区委召开的竹农代表会议，供销社公布了疏通溪计划，代表们非常赞同，并提议把这条溪叫“工农新建江”，选举了当地区乡干部、农民代表、供销社干部等九人组成开江基建小组，具体领导建江工作。经过三十多天的紧张施工，即将溪道疏通，修筑了六十多条水坝。这些工程费用，暂由供销社垫付，在开始收购毛竹时，再由群众分别分批付还。

今年二月份，开始放运毛竹，供销社在石仓、年家山、苦竹溪等沿江地带增设了三个收购点。附近的毛竹通过水运源源出山了。但更远处高山深谷中的毛竹，因水路不通，背挑不便，还是收不上来。供销社干部又进山征求群众意见后，采用了运费补贴办法（补贴运费低于实际运费，以防贩卖）。方法是以村为单位计算离收购点远近、路途难易等，如下坡村，离收购点最近五里，最远十里，一般

是八里，一个劳力一日可背一千斤，山路较易搬运，每百斤即补贴七分；榆树村离收购点最近六里，最远十四里，以十里计算，运输条件较为艰难，每工每日能背六百到七千斤，每百斤补贴为一角三；白木岭离收购点最近十里，最远二十里，平均按十五里算，道路峻险，每工每日只能背四百斤，

因此每百斤补贴一角八。这样作，经群众同意，即签订合同，计算方法是竹到款清，补贴费则在合同完成后一次结算。

疏通溪道和辅之以运费补贴，使大批毛竹运出深山，到五月半止，深山运出的毛竹有六百八十多万斤。

（李歧昌、王凉）

“穷山”出宝

是否山穷水尽，不能人云亦云，需要实地看分明，再下最后定论。

且说广东新会县有个云峰乡，这里的农民多是种稻，搞副业的寥寥无几，也没有什么土特产品，因此，人们一直认为是个没土产潜力可挖的“山穷水尽”乡。

去年年底，上级提出开展多种经营，帮助农民增加收入，当地党政部门和供销社在安排各村副业生产时，想到这个“山穷水尽”乡，有人就提出：“光是说山穷水尽，是不是这样呢，应当派人去看一看。”大家对此表示赞同，立刻派人前往调查。

经过勘察、访问，发现该乡确实土产不多，山旁不外是一些松树，别

的有价值的野生植物很少，但在附近山上，却发现了一种白坭和白石，不知是否有用。经把样品送到江门、广州等地化验，才知这白坭含有二氧化矽、氧化钙、氧化镁等成份，可制粘土水坭、缸瓦；那白石乃是制搪瓷、玻璃、暖壶胆的绝佳原料。

当地供销社便火速派人到广州、佛山一带去找销路，当地并筹划兴建小型白石加工厂、缸瓦厂。现已动工开挖，该乡这两种产品储藏量很大，按每年开采白石一百万担、白坭二百万担计算，至少可开采十五年，白坭每担可卖一角五，白石每担可卖三角五，估计今年当地农民就可增加六十五万元的收入。（赵华安）

大别山中的商城县，今年计划种植茯苓三十八万零五百窖，比去年扩

大了七万三千一百窖。这里是茯苓的主要产区。

而靠近商城的信阳、确山、罗山等县，却从来很少培植茯苓。今年四月，信阳专区的供销社专门聘请了四个熟悉技术的工人，由干部率领，深入到大别山里的新县酒店和沙城、罗山的定远、确山的尚和店等地进行了勘察，得知在这些地方有种植茯苓的场子，土壤含沙适于种植茯苓。而且有些地

大别山中

茯苓兴家

方比商城的条件还要优越。如信阳县的四望山，能植茯苓的地方，就比商

城种茯苓的面积能大四倍。仅信阳一县就能发展种茯苓的场子四十多个，可种茯苓一千五百万窖，能够年产茯苓七千五百万斤，能给山区农民增加五千万左右的收入。

对种植茯苓，山区农民渴望已久，见到技术工人，很多人抢着要求拜师为徒学习技术。如信阳胡岗农业社，供销社计划让他们社先试种茯苓四百窖，而社员自己冒着大雨挖了一千八

百个窑，冒雨到松林里学削桶子。

每年农历四、五月間正是茯苓下窖季节，这些县的供销社，都帮助农业社培植了茯苓。至于茯苓的种苗，那是由茯苓的老产地——商城运来的，商城的农民和供销社，发扬了高度的互助精神，提出今年绝对保证茯苓新产区的种苗供应。尽管数年后，再提到茯苓大量产区的时候，可能不再是商城，但商城的人们毫无嫉妒，因为能增加国家财富、能增加大家收入，这是他们最大的愉快。

(许芳)

栽黃連
植連十萬株

福寿乡农民多年想种黄連的愿望实现了。今年培植黄連十萬株，今后还要大力发展。

福寿乡在湖北建始县的山区中，适宜发展高山药材，农民早想种植黄連，但苦于不懂技术。今年四月，当地供销社给他们运来了六萬株黄連苗，并派技术干部到农业社教授栽培技术。六萬株黄連种好后，农民们见生长得很好，又向供销社要苗子四萬株，供销社没有了，但通过多方找线索，发现张家岩山上有野黄連苗，供销社干部就带着农民去挖，两天挖回近四萬株，苗兒新鲜，质量也好。农民说：这件事，多一半是供销社的功劳。

(尹治平、唐春松)

劝农民

早留参种

太子参（又名孩兒参）是国家大量收购及出口物资，也是江苏句容县天王一带的农民收入最大的一种副业产品。

每年到了栽培太子参的季节，农民要到深山去找野生苗子，因受野生苗子不多的限制，农民就不能根据国家需要来生产，同时也不能完成农业社自己的副业规划。每年，当地供销社都动员农民留种，但因没有实地经验，农民不肯相信。

今年，供销社通过在重点农业社试验，证明太子参的籽，或留下不到五市分长的老参母，只要加强管理，全能在第二年生长成参。管理的办法是，到明年春季“谷雨”前后，将参籽在新开荒地内，上面加盖麦芒或稻壳，幼苗切忌移栽，进行适当施肥。在挖取太子参时，留下老参母，要用土埋好，不要让牲口踏践，切忌牛尿、牛屎沾到上面去，也能长出幼参。

“夏至”期间，太子参籽已成熟，供销社正发动和指导农民采留种籽。这样一来，仅以天王、元巷等三个乡的四十一一个农业社来说，去年原计划种太子参一百四十一亩，曾派二百多人到山里采集幼苗，前后花费了一个月的时间，只找到够种四十亩零八分的幼苗，生产计划没有完成，劳力、路费、食费等还开支了五千多元，今年四十亩参地作好留种，明年就可以栽一百六十亩，起码可以节省一万多个劳动日。（句容县天王供销社）

实物展览作用大

河南林县城关供销社在采购站旁边腾出两间房子，成立了“实物标本室”。室内挂满各种皮张、小土产、药材和废品的标本，室外院内还培植了十四种野生药材苗。都注有品名、产地、产期和价格，并有专人负责讲解采摘、加工技术。深受农民欢迎。

因为当地是丘陵地带，产有小土特产二百多种，但这里的农民，过去很少采摘，主要是不能辨别，或缺乏技术，虽然，供销社也进行过宣传和技術傳授，不过因为不是经常的，农民一时难以记憶。建立“实物标本室”后，农民来赶集可顺便看看，平日有疑难可来问问，各村农民在这里碰到一起，经常互相交流经验。如狼池村一位农民，在展览室陈设的狼皮前面，对大家说：“这东西危害庄稼很大，又很狡猾，捕打时要想知道它在窝里没有，要用草棍给它竖在窝门口，它要往里走，草棒就往里倒，往外出草棒就往外倒。”大家听了很感兴趣。由于

在这里听到一些经验，回去马上可以实用，来的农民一天比一天多了。

通过实物展览，农民的交谈，供销社干部在技术上也提高，采购品种也日益扩大。如四月份收购品种是一百二十五种，五月份即增加为一百六十八种。（王子孝、常爱民、王志钧、方存吉、元存发）

野生果类用处多

山西省大部地区为山地和丘陵，野生果类很多。山西省供销社正多方设法为野生果谋求出路。

全省供销社今年计划收购果类的总值有一千四百万元，比去年实绩增加一点四倍。新增加的野生果类有马茹、杜梨、圪尖、山玫瑰等十多种，数量在五百萬斤以上。

果类中绝大部分是有季节性的，易腐烂不宜远运，特别是野生果类必须经过加工才能出售。因此，山西省供销社今年重视了果类加工。省社水果加工厂今年计划生产各种果脯、果干等一百三十萬斤，比去年实绩增加40%，并计划利用落树枣、酸枣等野生果类试制糖、酒、酱、醋等。为利用野果酿酒，省社已将杜梨、圪尖等样品送天津化验，并通过对外贸易部门将圪尖送国外找销路。

另外，据汾阳、平遥等四个县调查，预计今年加工果干后的果核有二百多万斤，能酿酒二十五萬斤。省社准备今年收购一百五十萬斤橡子用来制粉条、豆腐等，仅这一项即可为国家节约一百萬斤粮食。

供销社还决定：凡有条件在产地加工的一律就产地加工。六月中旬，晋南的鲜杏已陆续上市，省社水果加工厂在五月份即派出技术人员，到平陆县作了加工筹备，现正试验就产地加工杏干和杏脯，初步计算，在平陆县加工比过去运到太原加工，就可降低40—58%的成本，这一试验成功后，就要迅速推广到全省各地。

(赵承唐)

明确分工

密切协作

任連魁 田修業

小农具的供应工作，自貫徹農業社自产自用，手工業社自产自銷的經營方針以后，由于产銷双方存在不同程度的依賴思想，对需要心中無數，以及計劃不銜接等情况，形成淡季不願儲備，旺季又盲目生产或到外地採購，結果不是脫銷就是积压，农民对此意見很大。

湖北省宣城县供銷社和手工業社为解决这一問題，在当地人民委员会的领导下，明确分工，密切协作，不但小农具的品种增多，質量提高，群众購買方便，而且还減輕了供銷社的資金积压和保證了手工業者的生活。

其具体作法是：

一、加强調查研究，摸清农民实际需要。在当地人民委员会統一领导下，供銷社和手工業社共抽調三十一人，組織了五个工作組，重点調查了二十二个農業社，摸清了農業社农具的現有数、需要修補数和需要增添的品种、数量、規格質量和需要時間外，还了解了手工業社和農業社鉄木業組的生产能力，以及手工業社、供銷社的庫存等情况。

二、产銷双方共同修訂計劃、平衡計劃。为使計劃接近实际，避免积压或脫銷，双方根据調查資料，重新修訂了产、銷計劃。

总的計劃确定后，双方即根据經營分工原則，确定各自的銷售計劃。双方并約定：一方有大量存貨时，对方即不能擅自超过已确定的銷售計劃；双方庫存都將售完而仍不能滿足群众需要时，即都不再受原計劃約束，手工業社既可自产自銷，供銷社也可到外地採購或組織加工訂貨。

三、經營分工。双方确定在業務上的具体分工是：

1. 凡有鉄木業組的農業社，尽量組織其产品自产自自用，多余者自产自銷；

2. 凡有手工業社，其产品又有条件自产自銷的地区，供銷社不再插手經營；不足部分仍由供銷社調劑。由供銷社調劑的小农具，凡本县手工業社能生产的，原則上即从本县進貨，在保質、保修、保換的前提下实行選購；

麦子剛上場，

社員夏耕忙 →

洒农药 防虫害
讓棉苗茁壯長起来
↓



执中攝于北京南苑

3. 对常年生产，季节銷售而銷售量又大的镰刀、鉄銑、秧耙子、犁尖等四种商品，为照顧手工業社資金薄弱，無力儲備的困难，由供銷社按实际需要实行收購；但在旺季仍在計劃內留一部分由手工業社自产自銷，以便利群众購買；

4. 外产內銷的品种由供銷社統一組織調劑。

四、价格安排。根据优質优价，按質論价的原則，双方确定同一規格質量的品种在同一地区，零售价格尽量一致，不得任意抬价、压价；供銷社由外地購進商品的零售价格，为与当地产品价格取得平衡，由双方協商提出意見后，报当地人民委员会批准执行。

供銷社向当地手工業社進貨的价格，双方确定了淡季低于旺季的原則，这样不但解决了供銷社的長期儲備費用問題，而且也保證了手工業社能長年生产。

五、原料問題。手工業社所需原材料，凡屬国家統一分配物資，由手工業社直接向当地計委申請，批准后，国营公司掌握的，由国营公司供应；供銷社經營的，由供銷社按批准計劃供应。其它地產地銷的原材料，手工業社可以自行採購或由供銷社進貨。手工業社和供銷社在同一地区收購同等規格質量的原料时，其收購价必需一致，不得任意抬价或压价，以穩定市場。

为防止因爭奪業務，互不負責的現象發生，双方除按上述分工办法簽訂了協議外，并报人民委员会备案。

首都东郊区社的贵宾

苏联消费合作社访华代表团一行九人，由苏联消费合作社中央联合社主席克里莫夫同志率领，于五月三十日到达北京，六月十五日、十八日分批回国。六月一日曾访问了北京市朝阳门外东郊区供销合作社。

东郊区社的工作人员，以愉快的心情，热烈的欢迎和接待了中国合作社工作者的朋友和客人。代表团出席了东郊区社召开的座谈会，听取了这个区社基本情况的介绍。当区社主任介绍这个社的业务区域内服务对象有四、五十万人时，克里莫夫同志说：“这样大的社是否考虑可以化小？”代表团还特别重视该社第二季度商品流转计划没有完成的原因和私商改造的作用等问题。



代表团对我们的煤球和蜂窝煤加工工作很有兴趣。他们说：“对物资这样利用很好，在苏联有许多煤末都丢了。”在参观煤球加工时，克里莫夫同志看到场内煤灰飞扬，空气不好，他说：“我们要帮助你们研究通风设备问题。”

东郊区社赠送给代表团一套加工蜂窝煤设备模型。参观时，一群孩子包围了代表团，喊叫着“苏联老大哥来了”，代表希拉耶夫同志向他们赠送了列宁像纪念章，孩子们笑了。

代表团还参观了该社的仓库和合作食堂。对食堂从那里买菜、怎样炒菜、炊事员的工资计算、如何为顾客服务、经营管理及会计出纳手续等询问甚详，对东郊区社合作食堂的手续比较简便，表示称赞。

馬建文 著文 执中 宗純 摄影

碧綠的小河 (詩)

鉄光 江練

呵，河瀝溪，
这条碧綠的小河，
你淙淙的响，
像詩人輕声的吟哦。
你的臂膀，
环抱着群山，
圍繞着村庄；
你染綠了稻秧，
又把油菜花兒催黃。

呵，河瀝溪，
在这偏僻的山区里，
船只是車輛，

你便是它的軌道和路基。
山中宝藏，
伴着你嘩嘩的笑語流向城市，
工業产品，
随着你潺潺的喧声运回山区。
你哺育着兩岸的土地，
你灌溉着城乡人民的友誼。

呵，河瀝溪，
为了把幸福的日子
点綴得更加美丽，
你辛勤工作，
从不吝嗇自己的力气；

你日夜奔忙，
从不知道什么叫停息。

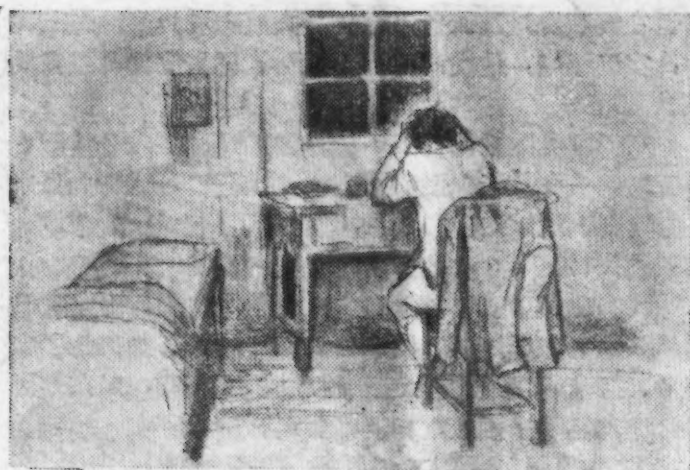
呵，河瀝溪，
这条碧綠的小河，
有誰知道你的年紀？
請問在你上空飞翔的鷹，
和那水中游动着的魚；
有誰曉得你的貢獻？
請問船夫、農業社長，
和那供銷社的會計。
在他們的帳簿上，
記載着你的功績。

附註：河瀝溪是安徽省宁国县境内一条小河，位于水陽江上游，山区人民衣、食、住、行全离不开它。



(上)

袁运生 繪 吳頌奋 編



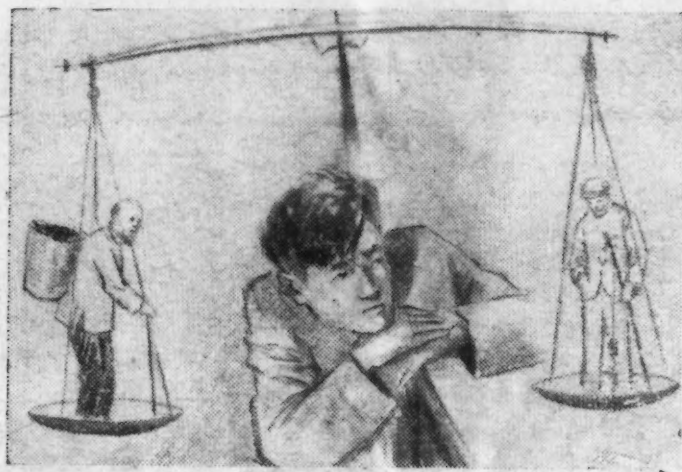
(2) 他思前想后，徹夜未眠，为啥一起轉業的同志能到化工原料公司、商業政治局……而自己却來和破銅爛鐵打交道呢？



(4) 有一天，某單位送來好幾箱破銅爛鐵，李維廉在收貨時發現了一個小匣，試着把搖柄一搖，上面就現出一排阿拉伯數字。



(1) 李維廉原來在部隊文工團工作，1955年5月轉業，被分配到重慶市大溪溝廢品收購站，看到站里那亂七八糟的樣子，他心中冷了半截。



(3) 在他的印象中，這是舊社會里最沒出息人干的事，他雖知革命工作沒有貴賤之分，但別人問起他在那兒工作時，他碍於情面就含糊的回答說：“在商業局”，就是對他的未婚妻也是這麼說。



(5) 李維廉忙去請教工人同志，經修理後，乃是一架能用的計算機。廢品堆里能有這樣的寶貝，引起李維廉很大興趣。



(6) 一天，他的未婚妻裴京华突然来了，李維廉慌得手足無措，呆若木鷄。裴京華為找他曾打電話到商業局，經過許多周折，才找到這裡。



(7) 裴京華責問李維廉為什麼騙她說在商業局工作，李維廉給問得張口結舌，無言以對，裴京華又反問道：“是嫌難看嗎？”李維廉羞愧地點點頭。



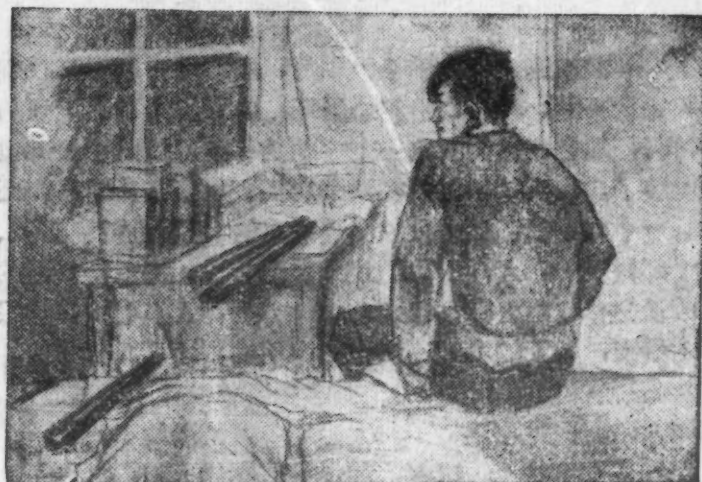
(8) 李維廉認了錯誤，裴京華不但沒有責備他，相反地安慰他說：“革命工作干啥都一樣，工作做得好就是光榮，我還是和過去一樣地愛你。”話雖不多，卻給了李維廉很大的鼓舞。



(9) 李維廉望着裴京華的背影想：“現在同志們的認識都提高了，我不應該讓那些無聊想法折磨自己，我要加把勁搞好工作，從廢品堆里給國家創造財富。”



(10) 有一天，李維廉收進一批五金廢料，其中有些發亮的金屬塊，他本想向別人問問這是什麼，不料次日一早就來了批商人買走七百多塊。他們走出門時，一個個都眉開眼笑交頭接耳的咕嚕着。



(11) 他找別人一問，那些金屬塊乃是國家急需的鑽探機上的舊鑽刀，李維廉的心像被蠟子刺了似的：“由於自己業務不熟，給國家造成多少損失啊！”

(下期續完)



夕陽銜山，天色向晚，縣城的馬路上行人漸稀，商店都已關門，只剩幾個賣瓜子、香煙的攤子留在街頭。鄒蘭對於這一切都不在意，她腦子裡只有一個念頭——又要跟李靖會面了，又要跟他暢快的談一個夜晚了。她加快腳步，徑向細鱗河邊走去。

夜幕青紗似的籠罩着大地，晚風輕輕吹拂，四外是異樣的寂靜。鄒蘭沿着細鱗河邊走邊想：“後天就到離縣城二十里外的靠山供銷社去做營業員了，呆會兒會到李靖，該怎樣告訴他呢？……”

她回憶起幾天以前，李靖在團縣委召開的國營商業和供銷社的青年職工大會上所做的報告，他號召精減機構，加強基層工作，提出營業員歸隊的口號。他的講詞是那麼懇切，那麼透澈，把許久以來郁積在鄒蘭心頭的那些要說而又說不好的話，全都包括進去了。她覺得眼前一下子亮了許多。

一年前，她是泉水河供銷社的營業員，因為工作成績的優異，光榮的當選為全省供銷社的先進工作者。去年年底，縣社增設物價科，就以提拔幹部的名義把她調到了縣社。起初，她覺得縣社大概是缺人，做為一個青年團員，應該服從組織分配，那里需要，就到那里去，儘管自己舍不得離開那些像骨肉一般的鄉亲和在一塊工作的同志們。

誰能想到，她來到縣社以後，所聞所見跟自己設想的完全不同。就拿物價科來說吧，每天只是看看下面的材料，划划表格，收集一下各地的行情，設兩個幹部也就夠了。事實卻不然，在兩個科長、兩個科員之外，還有一個辦事員，專管收收發發的事情。再看縣社秘書科、幹部科……，人浮於事的現象普遍存在。她覺得縣社的勞動紀律也很鬆懈，每天八小時辦公，人多事少，看報的看報，聊天的聊天，工作效率不高，還有人鬧情緒。那像在农村供銷社里，一個營業員要管成百上千種商品，整天忙得屁股不沾椅子。大家跟鄉亲们親如一家人，逢年過節，不是拉去吃飯，就是送點吃的上門；誰有了病痛，同志們、鄉亲们都來問寒問暖，真是教人越干越起勁。想到這一切，她情不自禁的跑去找幹部科長，要求把自己調回基層社去當營業員。然而，幹部科長回答說：“縣社是指導基層工作的部門，需要強一些的幹部，我們

考慮你在縣社工作，可以比在基層社起更大的作用。再說，把你調下去，李靖同志答允嗎？我們對團縣委組織部長的個人問題不能不負責呀！……”雖經鄒蘭一再請求，縣社領導上總也沒肯放她回基層社去。這回，李靖在大会上動員營業員歸隊，她覺得縣社再沒有什麼借口阻止她了。她把申請書送上去，事情很順利，理事會決定派她到靠山供銷社去工作。今天夜晚，鄒蘭要和李靖暢談的，就是這件令人興奮的事情。

鄒蘭急步來到碧雲亭，李靖還沒有到，她望着通往縣城的街道，喃喃自語道：“莫非他把這件事忘了？還是走錯了地方？不，不會的，他在電話里答應得那麼干脆，這兒又是我們經常會面的地方。”

這時，月色皎潔，十里橋上行入漸多。對對情侶，徘徊樹下，縱情談心，細鱗河上銀波閃閃，映出了路旁垂柳行人的倒影，那景色分外撩人情思。“你來的真早哇？”一個男低音打斷了鄒蘭的沉思。她馬上站起來回答：“靖，我等你半天了！”定睛一瞧，方才說話的那個男人，已經挽着個打辮子的姑娘，朝西走去。鄒蘭臉上泛起紅暈，心里咚咚直跳：“多冒失……幸亏沒給人聽見。”她稍事鎮靜，便走到碧雲亭邊的一條長凳上坐下去，眼睛仍然注視着從城里來的每一個人。

“蘭，你等急了吧？”李靖一邊解開自己的上衣，一邊剪動着兩條濃黑的眉毛，向鄒蘭打招呼。鄒蘭迎上去握住他的手說：“不，是我來早了些。”接着，兩人手挽手走上了十里橋。“你今天大概很忙吧？”鄒蘭問李靖，李靖點頭說：“是啊，我一開完會就來了。”

從十里橋往南走，到拐弯處，他們習慣的轉進柳蔭深處，揀了一塊大石頭，双双坐下。月光穿過柳條，洒在李靖的臉上，現出那對亮而有神的大眼睛。鄒蘭看着看着笑起來了。李靖問：“笑什麼！”她笑而不答，仰首望着天邊的繁星。“你在想什麼呀？”“我，我在想，以後我們是不是還能坐在这里看月亮。”“那还用說嗎？只要你高興，我願意天天陪你到這兒來。”“不，靖，我是想告訴你一個好消息！”李靖把鄒蘭的手握得緊緊的問：“什麼消息？你快說給我听听！”“你先說同意，我就告訴你，好么？”她搖着李靖的手，李靖興奮的盯住她的眼睛回答：“好，好，你說吧！”

鄢蘭臨到要說出那件事的時候，不由得心情緊張起來：“我是說，你前天的報告太精彩了，太動人了！我，我……”話到唇邊忽然又收住了。李靖迫不及待的問：“不要光提我的報告，到底是什麼消息，你說下去呀！”鄢蘭撩了撩額前的頭髮，然後用手卷着衣角說：“我是說，我听了你的報告以後，回去就給團支部寫了申請書，請求調我回基層社工作，領導上決定派我到靠山供銷社去，干老本行，後天就去報到，你說好嗎？”李靖不由得一楞：“你要去當營業員？”隨手從口袋裏掏出香煙，燃起一支吸起來。

一陣沉默之後，鄢蘭問道：“你不同意嗎？”“不！我是說你做得對！”听了這話，鄢蘭一下子跳到李靖的對面，柔聲的說：“靖，我早知道你會同意的，你那天在會上把我一年多的心裏話統統說出來了。過去，我就想回基層社工作，找領導上談過好多次，領導上強調工作需要，還說照顧你我的個人問題，不放我走。听了你的報告，我就沒有任何顧慮了，領導上再也沒有借口了……”她滔滔不絕的訴說着一切經過。

李靖失神的凝視着鄢蘭，慢慢的松開了握住她的那隻手說：“是啊，你應當響應組織上的號召，可是，你也應當考慮自己的條件夠不夠呀！”鄢蘭微微一笑：“你可別小看人哪，我過去不是當過營業員嗎？”她顯然還沒有理解李靖的意思。李靖從石頭上站了起來，左手插入褲兜，右手食指、中指中間夾着半截香煙，送到唇邊，狠狠的吸了兩口說：“我不是這個意思，我是說營業員工作很艱苦，怕你干不下來，你已經一年多不在基層社了。”他內心矛盾，語氣倒還平靜。

鄢蘭向前走了一步，輕言慢語的說：“靖，我考慮過，我參加工作就當營業員，什麼苦都吃過，現在，怎麼能夠反倒怕起苦來呢！……”李靖打斷她的話頭，插嘴道：“那麼，你也應該想一想我們的事情呀！”“這麼說，你是不同意我到鄉下去了。我何嘗不知道，我們不在一起，今後相聚的機會自然要少一些，但是，從縣城到鄉下，也不過幾十里地，我進城看你，或者你下鄉看我，也都方便。難道你不願意我做一個為群眾熱愛的營業員嗎？”

李靖將煙蒂丟在地下，用腳狠狠的踩了踩，說：“並不是為了別的，我是考慮你的前途。當一個營業員，再好也不過升個營業組長罷了，沒有太大的出息。”說完把兩道濃眉擰在一起，眼光逼視鄢蘭。鄢蘭完全明白了李靖的用意，但她仍然委婉的說：“你是團委的負責幹部，從團的要求來看，我難道應當留戀私情，不去做群眾最需要做的工作嗎？你難道不也應該給我支持，給我幫助

么？說什麼營業員沒有大出息，你不感到害臊么？……”她的話顯然沒有說動李靖的心。李靖拉着她的手，重新坐下去說：“蘭，我知道你有困難，你自己申請調到基層社去工作，領導上批准了你的請求，現在你再提出不去，不便開口是不是？那沒問題！明天我和縣社李主任說一說，他是我的老朋友，有啥問題，他會幫忙的。”這時，鄢蘭算是看清他的真面目了。她把胳膊抽回去，嚴肅的對他說：“不，我不許你那樣做，我也不需要你那樣做！我有我自己的打算。我跟你商量，原以為你是懂得我的。現在，才知道咱們根本不是一種人！”她氣得聲音有點兒發顫。

李靖見她生了氣，先是一怔，“蘭，你，你原來並不愛我呀，你，你變得這樣快！”他帶着嘲笑的語調說。“你太自私了！”鄢蘭扭頭就走。李靖急忙從後面追上去：“唉！有話好說么，何必着急呀！”鄢蘭停住了腳步，淚珠從眼角順着兩頰滴在胸前的衣襟上。



一陣小風吹過，樹葉沙沙作響，鄢蘭低頭看看腕上的夜光表，已經是深夜十一點多鐘，她想：“時間不早了，再談下去會有什麼結果呢？唉……”她強自克制住心頭的痛楚說：“該回去了，有啥話明天再談！”“不，再坐一會兒吧，你後天真的就走了嗎？”李靖聲音沙啞的回答。鄢蘭頭也不回，快步向十里橋走去。這時，月光如水，她的身影越發苗條、美麗。李靖抬起頭來尋找鄢蘭，她早已走遠了，只有她的聲音還在他耳邊縈繞。

李靖無精打采的走在回去的路上，步伐是那樣緩慢，眉頭緊鎖，深深的陷入了沉思。

夜，更加寧靜了。

王韻華 張方 插圖



風沙漫天的五月里，我們在首都東方飯店會見了杜子昌同志。他，短小結實的個子，褐色臉膛上閃動着一雙神采奕奕的眼睛。他很健談，

沒費多少時間，我們就了解了四川邛崃縣供銷社土產採購站的工作概況。這一次，他是帶着工作上的優異成績，遠道而來出席青年團第三次全國代表大會的。

談起土產採購業務來，杜子昌的話滔滔不絕，如數家珍，極其自然的流露着那種熱心鑽研進取本行工作的濃厚興趣。然而，據他說，一年多以前，他對工作前途還是抱有渺茫之感呢！

那是在1955年的冬天，杜子昌從四川省社開土產專業會議回去，向全站同志傳達了一個消息——“大宗農產品全部移交出去，農村供銷社今後專搞小土產”。那消息，像是一陣風暴，頓時在平靜的海洋上掀起了浪濤。

“完了，邛崃縣的土產本來就不多，大宗產品一交出去，我們沒事干了。算啦！轉業，搞工業建設去！”

“去投考學校！”

“回家去搞生產！”

.....

縣社採購站的同志，個個耽心、消沉、不安。實際情況怎樣呢？當時，邛崃縣社收購的產品，90%以上都是大宗，大宗產品一移交，剩下的小土產不過七、八種；大宗產品的經營額每年是一百二十萬元，而小土產的經營額只不過是一萬二到一萬五千元，加上比較大宗的毛竹，湊上破銅、爛鐵、碎布、廢棉等，經營總額也不及大宗產品的三分之二。能怪同志們鬧情緒嗎？杜子昌欲言不得，心焦如焚。

在省社的會議上，他開始也不同意移交大宗產品。可是，那時他想上級方針已定，不同意也無法挽回，只得硬着頭皮，下決心回來搞小土產。同志們滿腹牢騷向他傾吐，他知道這不是沒有根由的。從1953年自己擔任副經理以前，一至到擔任副經理的現在，全站年年季季總結工作時，不是都要寫一條“重大宗、輕小宗”嘛！本部門是這樣檢討，等上級一批評，心里就有抵觸。“你批評，你就背出幾宗新的小土產吧！”這已經形成了全站最流行的論調。別說同志們不通，自己也心中無底。但，上級決定是那樣，同志們的情緒是這樣，能一句話也不表示嗎？

“不！”他考慮再三：“不能，同志們說什麼都可以，可，可我是領導人，我不能不執行上級的決定！”

縣社土產採購站、全縣基層社的會議連續開了五次。在五次会议上，杜子昌都作了動員報告：“……大宗農產品

飛

風

的移交，既然上面已經決定了，我們就應當一刀兩斷，不能死拖着不放，我們應當多想些辦法，為今後的工作打算……”。大家沉默不語，杜子昌深深知道，這沉默所回答的是什麼，不過他不能再說什麼了，也沒什麼可說了。“真的，”他想：“如果我不是領導人，我不是也會想，你說為今後打算，那你就背出幾宗小土產吧！”

開會不解決問題，說大道理也無補於事；自己思想不通，又碍於身為領導不能隨聲附和，反對上級的決定；內心里矛盾萬分，表面上還得保持鎮定自若；這一切，對於素來處事果斷、性格爽朗的杜子昌來說，該是多麼為難，多麼沉重的壓力啊！是躲到一旁，還是迎上前去？嚴重考驗他的時刻，逼使他不能不迅速選擇一條路。

他選定了：“我們別坐在屋裏講了，要下去調查，看看全縣究竟有多少土產？如果有，還不少，那就算上級說的對；沒有，或者不多，我們再向上級提意見。”

當他將此打算在會上一談，久久沉默的人們發言了。六區社採購股長侯兆才反問道：“杜經理，要是有土產，農民不早就送來賣啦，這些年了，還能等咱去調查才有？”四區社採購員楊家貞也賭氣地說：“好，我們說沒有，你硬要調查，那就下去瞧瞧吧！”

縣社理事會也同意：小土產有沒有？有多少？下去瞧瞧吧！

調查組立即組成，成員有縣社七八、基層社九人，由杜子昌親自率領，決定調查三十天。有了這個決定，同志們儘管思想還不通，也不能不整頓行裝。杜子昌雖知任務不輕和把握不大，也強自表現出沉着的模樣，鼓動大家，叮囑自己——別空手回來啊！

時當歲終臘月，風雪載道，他們一行人踏着崎嶇的小路，翻山越嶺，前往七區大碑鄉十二村。當晚，在七區供銷社開會研究調查對象和調查方法。次日一早，分做五個小組，三三兩兩結伴深入各村，跟老鄉們同食同住。白天，老鄉們上山，他們跟去干活兒；夜晚，老鄉們在家烤火取暖，他們便湊到一旁促膝談心，把當地所有知名與不知名的野生植物統統記載下來，問明它的生產季節、分布地區、出產數量等等。然後，再登山涉水，尋覓、採集實物標本，帶回研究。

就這樣，不下三天，他們就找到了蚌壳、玫瑰花、牛藤、橡子、青杠碗等五、六十種東西。接着，又轉赴三區、六區以及平原地帶的第四區，廣泛調查，前後歷時三十二天，總計發現新土產七十多種。

他們確實沒有空手回來。

破 浪

然而，当調查組的大队人馬回到县社，把大捆小捆奇形怪狀的实物标本摆出来的时候，在家的同志一看，尽是些爛藤藤根根，又是惊奇，又是好笑：“这就是新土产嗎？”“啊呀呀！可真不少，干什么用呢？”

且不說大家議論紛紛，杜子昌自己也是忧心忡忡：这些东西作什么用？并不曉得；这些东西有没人要？也是不會揭曉的謎；大家的思想問題并未解决，倒是肯定的了。怎么办呢？

面对着这一堆杂乱的标本，真是千头万緒，找不出个路徑。最后，他們决定先把标本排排队，在排队中間想到了牛藤。牛藤这东西，遍山皆是，粗的有碗口大小，細的好像麻繩，只因水份过大，农民連作柴禾也不願用。不过，据說捶下藤皮可打草鞋，在調查时，杜子昌和侯兆才曾特地割了一根，小心謹慎的細捶細打，理出一縷柔軟的纖維，居然可以搓繩。“既然这东西有一点点可靠的用途，就先收它万把斤試驗一下。”在会上，大家作了这样的决定。

刚决定下来，杜子昌就被召到專区参加會議。三天后归来，远远望見土产站門前車水馬龙，好一番熱鬧景象。但走近一看，往来絡繹不絕的农民，肩挑車推的尽是牛藤，站內牛藤堆得亞似小山一般，看光景足有十万斤开外，杜子昌不禁大吃一惊：“这那行啊！銷路还没找到，加工保管更成問題。”情况是这样，县社刚一宣傳，农民便紛紛砍来卖了。没办法，只好暫停收購，研究对策。

一說停止收購，农民怨声四起。杜子昌終日如坐針氈，自怨工作粗心，又覺对农民不起，赶忙派人研究加工牛藤的办法。十多天中，捶了很少一点牛藤皮，質量还是又黑又硬，負責加工試驗的徐桂清也嚷着不願干了。

杜子昌沒有唉声嘆气，也沒怨天尤人，整天只是緘默不語，但，他的心事，會計王志仁早已知道。有一天，王从旁劝道：“老杜，算了吧！搞像不成，晒干了它当柴禾卖，十多万斤不过賠二百多元。”子昌道：“賠錢事小，对不起群众事大。再說，我們县里牛藤很多，一旦能試出用途，該是多大的一件喜事。”“好事是好事，我們也試了，試不成功有什么办法！”子昌沉思片刻，仍不死心的答道：“一定得想办法搞出点名堂来，要是这次試驗失敗，以后还怎么搞别的呀！”子昌主意已定，便把李兴成調去代替徐桂清搞加工試驗。

李兴成畢竟是个肯于用心的人，又兼子昌不断帮助，全站同志共同出主意，前后試用了二十多种不同的办法，終於找到了有效而簡便的加工方法。那就是先將牛藤放

入水中泡兩個多月，撈出捶散，再用水漂，纖維即細軟潔白，既可搓繩，又能造紙。

杜子昌当即派推銷員田紹清把貨样拿到成都去了。在老田走前，杜子昌千叮万囑，讓他早回电话。兩天以后，电话来了，不知怎的，杜子昌拿起話筒，心砰砰直跳，呼吸变得很紧促——多少人的希望，都要听这一句話来决定是否破灭！多少人的劳动，就要憑这一句話决定是否白花！多少个夜不成寐的日子，都要在这一刹那間决定成敗！“銷路沒問題！北京天津都有人要”杜子昌听到了老田的声音，这声音即刻在屋內傳播开来，在全社傳播开来，在全县傳播开来。牛藤大量生产吧，大量收購吧，赶快加工吧，各区社都动起来了。半年多的時間，牛藤收进来七百多万斤。

牛藤加工試驗成功、銷路打开了这件事，就像在夜幕中点燃了的一颗火炬，干部們的眼睛被照亮了，热情被燃旺了，更多的試驗搞起来了，更多的困难冲过

去了。去年一年中，他們給总值九十五万元的二十多种新土产找到了“婆家”。全县九万多戶农民，每戶平均就增加了八元的收入。

今年呢！在杜子昌动身进京之前，已經做出了收購规划。現在，大宗农产品的採購任务又划归供銷社收購了，但是，他們土产採購站仍然独立存在，不使“重大宗、輕小宗”的教訓重演。今年，邛崃县社打算扩大收購新土产五十至六十种。收購总值也將增加十二万到五十万元。为了發掘新品种，土产採購站还特地确定兩名干部，在六区成立新产品試驗站、样品台。这也就是說，他們还要在向小土产进軍的号声中，再朝前边进一大步。

“邛崃县社現在还有人認為小土产沒搞头嗎？”我們直率的向杜子昌提出疑問。

“沒搞头？都在喊搞不贏哩！就拿平原地帶、土产較少的四区來說吧，去年农民卖牛藤要站队，站里干部忙不过来，一再叫喊增加人呢！現在的問題，不是我們收不收得到土产，而是农民把土产送上門来，看你收不收得完的問題！”杜子昌概括而具体的講完了自己的見解。

是啊！曲折的道路終於走过来了，但在前进的途中，还有層出不窮的暗礁惡浪，杜子昌同志啊！你乘船穿过三峽的时候，可曾注意那坚毅果敢的船夫么？願您和您的伙伴們，也像他那样，乘風破浪，高歌猛进！



林燕文 执中 摄影 張方 插图

动物园

(相声)

畢 方

甲：天下之大，無奇不有！

乙：不錯。

甲：本來就不錯么！

乙：怎么？最近碰到了什么奇怪的事情？

甲：咱們供銷社忽然办起动物园来了，你說奇怪不奇怪？

乙：这是怎么回事兒？

甲：上级不是号召搞增产节约运动嗎？

乙：搞增产节约，也不需要办动物园呀！

甲：可是，不搞增产节约，又怎么会发现我們社里办了个动物园呢？

乙：沒听说过！

甲：前天，咱們領導上說增产节约运动来了，要大家清理一下倉庫。

乙：霉季来啦！倉庫是要清理、清理。

甲：不过，咱們才清理过不久呀！

乙：多久？

甲：一年零八个月还不到啦！

乙：豁！还“不久”？

甲：唉！这一清理呀，可就出問題了。

乙：一年零八个月，还有不出問題的。

甲：可不是么！那股乱勁兒，就甭提了。霉的、爛的、破的、坏的、殘的、缺的、酸的、臭的、飞的、跳的、爬的、叫的……

乙：喂，喂，倉庫里怎么还有飞的、跳的、爬的、叫的？

甲：飞的是蒼蝇、跳的是蚰蚰兒、爬的是土鳖、叫的是油葫蘆。

乙：嘿！真够瞧的。

甲：够瞧的还在后面哪！我看见一个角落里，乱七八糟的放着一堆皮的、棉的、單的、夾的、呢的、布的……帽子。

乙：应该清理一下。

甲：我伸手刚一抓，吱吱——

乙：触电門啦？

甲：那来的电門哪！只听吱吱的直叫，用手一摸，肉呼呼的、暖烘烘的、颤威威的……

乙：啊！

甲：我把帽子一抓拉，嚙！原来是一窝小耗子，还睁着亮晶晶的小眼睛，对着我吱吱的叫！

乙：赶快打死扔掉吧！

甲：是啊！我刚把它們扔出去，检查组長来啦，他說：“老李，你去检查一下門背后的那筐干魚吧！”

乙：这是容易腐爛的商品，应该检查一下。

甲：还算不錯，一点也沒有腐爛。

乙：保管得好！

甲：干魚沒啦！

乙：怎么？

甲：我一揭开筐盖子，只听见咪咪——

乙：怎么啦？

甲：又一窝！

乙：耗子？

甲：不是耗子，是小猫。

乙：不就是我們家里养的那种猫嗎？

甲：对！

乙：那有什么奇怪？

甲：可是筐子里裝的原来不是猫呀？

乙：是呀！

甲：经过調查分析，原来是这么回事兒：老母猫为了吃魚方便，帶上全家老小到这儿落下戶啦！

乙：报戶口沒有？

甲：此地無人受理，它也就老实不客气的住下来啦！

乙：多新鲜啦！

甲：紧挨着魚筐是一大桶淀粉，我一揭桶盖，只見黑呼呼的，凉嗖嗖的，刷刷的直响。

乙：像話嗎？淀粉还会响？

甲：是啊！我也觉得奇怪，随手拿了根竹杆往里一捅，嘿！

乙：怎么啦？

甲：刺溜一家伙，就出来个……

乙：出来个什么呀？

甲：一条三尺多長，烟杆粗細、搖頭摆尾、張口吐舌的东西，朝我直竄而来！

乙：喝！到底是什么玩艺兒？

甲：長虫！

乙：好哇！蒼蝇、蚰蚰兒、土鳖、油葫蘆，再加上長虫、耗子、猫，倉庫里尽是动物了！

甲：要不，怎么說是办动物园呢？

乙：走！（憤怒的拉甲下）

甲：那兒去？

乙：找你們主任提意見去。

甲：你甭去啦！

乙：为什么？

甲：主任病啦！

乙：什么病？

甲：得的是“家大業大，損失点沒啥”的流行病。

乙：这种病，我有办法治。

甲：倒要請教，請教。

乙：給他抓一付“爱护公共财产思想湯”，用三顆加料的“整風丸”作引子，灌下去，出身汗，把“官僚主义”的病根兒除掉，就好啦！

有人把批評的尖銳性，看作是帽子扣得越大越好，言詞說得越刻毒越好。这种看法未免过于片面。实事求是

忽然想到

总是批評的最高原則。具体問題，具体分析，指出錯誤缺点，即使不戴帽子，也無損批評的尖銳性。所謂尖銳性，是指击中要害，抓住問

題的實質而言。轉彎抹角，隔靴搔痒，固然不算尖銳，戴上几頂空洞的大帽子又何尝不是尖銳了呢？（曉）

開放自由市場政策講話

第四講 供銷社應進一步改善經營管理

最後我們還要講一講供銷社應如何進一步改善經營管理的問題，下面就從改善經營管理、調整商業網、怎樣簽訂和執行結合合同三個方面來談。

改善經營管理

大家都知道，供銷合作社的主要任務是通過購銷業務，開展城鄉物資交流，為農業生產服務，以支援國家工業化。同時，它還要擴大有組織的商品流轉，領導農村市場。供銷社要很好的完成這些任務，首先就必須不斷的改善經營管理。事情很清楚，如果供銷社本身的業務都搞不好，當然是很難完成上面所說的這些任務的，甚至會連本身的購銷計劃也不能完成。特別是開放了國家領導下的自由市場以後，供銷社在經營管理上的缺點和問題，暴露的就更加明顯。

那末，這樣說來供銷合作社究竟應該從哪些方面來改善經營管理呢？

為了適應開放自由市場的新情況，供銷社在業務經營上盡量減少經營環節，降低流轉費用是很重要的。由於過去的經營環節過多，大家插手經營，逐級加費用和利潤，造成了地區差價和購銷差價的極端不合理。一般的農副產品由購到銷差不多都要經過三、四道環節，甚至五、六道環節，比如像浙江上虞縣下管區出產南屏紙，鄰縣余姚梁弄區銷售這種紙，兩區相距僅不過二十五華里，但由於兩縣供銷社層層插手經營，先由下管基層社收購，上交到上虞縣社，再由上虞縣社轉余姚縣社，最後才到梁弄區社手里銷售，共需旅行一百零三里路，結果使成本增高。下管基層社收購價每件五元五角，梁弄社批發價卻高達十三元九角。因此，農民紛紛反映收購價不合理，不願把紙賣給供銷社，而自己運到梁弄去賣，收購市場出現混亂。有些地區由於供銷社的經營管理不善，經營環節多，地區差價和購銷差價不合理，還發生對某些物資的搶購和農民自由販運等現象。解決這些問題，

主要應改變不合理的經營思想和作法，將經營的商品進行一次排隊，上下級社適當分工。對自由開放的商品，主要應由基層社去經營；縣社能經營的商品，專區社和省社應盡量讓縣社經營；凡基層社能經營的商品，縣社應加強領導，不必去插手。

供銷合作社在農副土產品採購工作中，不少地區還存在着壓級壓價，損害農民群眾利益的現象。產生壓級壓價的原因雖然很複雜，但主要的是兩方面的原因：一是經營思想不夠正確，單純從利潤觀點出發；另一原因是農副土產品的種類繁多，規格質量複雜，採購人員的業務技術水平趕不上需要，也會產生壓級壓價。要克服壓級壓價，應該教育採購人員正確貫徹國家的價格政策。同時，還要从提高採購人員業務技術水平，建立和健全一些必要的制度，制定一些可行的辦法，適當簡化分級標準等，從各方面來求得保證。另外，供銷社還要注意不要隨便去抽調採購人員擔任其他工作，凡有條件的都應該設專職專業的採購人員，以提高其業務經營水平和技術水平。

供銷社應該積極改進購銷業務，特別是收購業務，採取種種便利農民投售的方法，密切供銷社與農業社農民的聯繫，通過向農民預購、訂購、簽訂結合合同等形式，貫徹國家價格政策，指導農民按照國家需要生產，幫助農民解決生產過程中的問題和困難，以保證國家收購計劃的完成。為了進一步搞好採購業務，還應大力改善供銷合作社的經營作風，提高業務經營的水平，克服坐門收購，等客上門的脫離群眾的現象。特別是基層經營單位，應該經常主動深入到農業社和農民群眾中去，幫助解決生產困難，了解群眾需要。

當然，改善經營管理這個問題，牽涉的面較廣，問題也很多，包括從產品的生產、檢驗、收購、加工、包裝、倉儲運輸保管、分配、銷售等一系列的問題，上面所講的僅是主要的幾個方面，其它一些有關的問題，就不在這裡多講了。

調整商業網

从去年四月間开始，全国各地供销社都先后进行了农村商業網的調整工作，根据二十个省的不完全統計，新下伸的零售店达十四万一千多个，平均一般地区三百戶人家左右就有一个零售店，个别購買力較高的地区，差不多一百多戶人家就有一个零售店。因此，总的說来，在零售商業網方面，基本上改变了过分集中在集鎮上的狀況，农民买东西比过去便利得多。但在这一方面也不是沒有缺点的。比方有一些地区，过分強調了“便利群众”；忽視了“經濟核算”，下伸的店多了一些，結果卖錢額小，維持不住；也有一些供销社过分強調了“經濟核算”；忽視了“便利群众”，下伸的店太少，平均八九百戶人家才有一个分銷店，农民买东西还是不方便。还有一些地区片面強調經營品种齐全，把一些不十分适合广大群众需要的高档商品，也下放到农村分銷店去，造成积压；有些地区的农村分銷店，則經營的商品品种和数量又过少，群众反映是：“有店無貨，不如不設。”至于不少分銷店中人員过少，很多是一人商店，不少分銷店沒有兼营小土产、廢品的採購業務。以上这些問題，都須要今后进一步解决。

但是，應該特別指出，在去年調整农村商業網的工作中，各地对基層採購網的調整工作很不重視。过去我們不少干部長期存在着重供应、輕採購，重大宗、輕小宗的思想，許多人認為經營小土产和廢品業務，既麻煩又零星，是一件費力不討好的买卖。这一思想反映在商業網的調整工作上，也就必然會出現忽視基層採購網調整工作的現象，因而造成不少基層社採購機構不健全、力量薄弱，完不成採購任务的严重情况。大家應該知道，根据国营商業和供销社新的分工精神，供销社除了繼續負責系統經營小土产和廢品；承办一部分蛋品、羊毛、蚕茧等代購業務外，还担負了棉花、茶叶、烟叶、麻等农产品和农产原料的採購工作。这就說明，做好农副产品和土产、廢品的採購工作，已經成为供销社今后的主要任务，而要順利完成这一繁重的任务，首先就需要有足够的农村採購網。

从目前情况来看，农产品採購機構和人員，基本上是不够用的。今后在农产品採購網的調整工作上，主要是合理划分各採購站的收購范围，打破行政区划的限制。也就是說：要根据商品流轉規律及农民出售習慣和出售方式来重新确定。对于一些設置地点不合理或機構重复的採購站，經過認真研究之后，可以迁移或合并。在採購網的形式上，除了常年的專業站或綜合站这一基本形式之外，还需要根据採購的品种、数量和出售产品的季节性，很好的运用一些輔助形式，比如旺季設立临时採購站、淡季組織流动收購，以及在分銷店中設立專取採購人員等。根据各地經驗，在农产品集中产区，一定要設

立專業採購站或以厂代站；在一般产区，可以設立小型的專業站或在綜合站中配备專人；在採購淡季可以組織採購站的部分人員下乡流动收購或調劑作其他業務；在採購旺季可以增添临时收購人員，或添設临时採購站，以解决採購機構重叠，淡季人浮于事的現象。

在整个农村採購網中，土产廢品採購網是最薄弱的一环，很多基層社，实际上还没有設立系統機構或專取人員，不少干部認為只要把主要农副产品的採購業務抓起来了，小土产、廢品的採購工作就可抓可不抓了。显然，这种思想是不对头的。因为小土产、廢品虽然零星分散，價錢不大，但是資源丰富，其中絕大部分都具有很高的經濟价值。特別是在农村自由市場开放之后，各地农民生产的積極性大大提高，如果我們沒有建立一套与之相适应的土产、廢品採購網，是無論如何也不能够胜任我們所担負的採購任务，滿足国家和人民的需要。

由于小土产、廢品的品种复杂，出售零星分散，單純依靠基層社綜合採購站收購是不能滿足群众要求的。因为一方面在边远地区，很多群众都不願意拿出一星半点的土产、廢品，跑到很远的站上去卖；另一方面，供销社設立过多的採購站也是不合乎經濟核算的。因此，我們必須針對农民出售的特点，采取下乡流动收購、組織农村分銷店、代銷店兼营採購業務，以及積極运用农村小商販的力量，实行“固定与流动相結合”、“自营与代購”相結合的办法来解决。

目前，各地对行棧的建立比較重視，从行棧所担負的任务来看，無疑的也是农村採購網的一个組成部分。但是，从各地已經建立的行棧情况看来，有不少地区，因为看到行棧在調劑有無、活躍市場、穩定物价、輔助商業網的不足方面，作用很大，便不根据实际需要与否，盲目的大量建立起来，甚至有的在一个县的範圍內建立行棧一百多个，結果業務清淡，維持不了，垮台的不少。要知道，行棧是一种服务性的企業組織，主要經營業務是屬於成宗的調劑性的商品，它既不能代替採購站，更不同于以服务当地产销見面的市場交易所。在建立的时候，應該事先作好充分的調查研究工作，根据本地土副产品的产销需要，参考市場的历史情况和現在的变化，有計劃、有組織的建立。

簽訂結合合同

簽訂結合合同是供销社与農業生产合作社密切联系的一种好办法，可是有些人認為开放自由市場后，农民的小土产可以自由买卖，用不着再簽訂結合合同了。这种說法，是不妥当的。我們都知道农民已組織起来成立了農業生产合作社，已不再像过去那样分散的出售自己生产出来的农副产品。現在农民个人出售的，只是些零星的小土产和少数留用的沒用完的某些农副产品，而大

宗的农副产品和土产，都由农业社统一出售。农业社主要是指导社员生产，不可能把所有的产品进行远途运销，就是进行远途运销的话，对农业社来说也是不利的。因为农业社总不如商业部门熟悉市场情况，也缺乏长途运输和保管产品的经验，特别是农业社从事远途贩运，还要拿出一部分劳动力来照管运输和出售等，再加上各方面的开支，对农业社来说是得不偿失的。如浙江省奉化县九大农业社，在1956年12月时认为当地供销社收购的黄壳竹价格太低，自己运了九万斤去余姚出售，结果比卖给当地供销社还少收入三百八十八元。

农业社如不和供销社签订结合合同，什么产品都靠自己去买卖，在农闲时间来说，虽然可以应付，但也会耽误副业生产；在农忙时间，农业社就不可能抽出人去去买卖，即或抽出人来，那就会耽误生产。所以农业社不和供销社签订结合合同，对农业社是不利的。

如果供销社与农业社签订了结合合同，供销社就可以按照国家与市场的需要，指导农民安排生产，加强生产的计划性，使产品符合国家和市场的要求；农业社也可以专门从事生产，提高生产技术。这样，就可以加强农业社的生产计划性。有了结合合同，供销社就能进一步摸清社员的需要，有计划的供应农业社需要的生产资料，指导农民的生产技术。供销社也能扩大业务，加强对农村市场的领导。

那么，究竟怎样签订和执行结合合同呢？

首先要认识开放自由市场后，开放的某些小土产，已不是供销社独家经营了，但是供销社也不能完全不经营这些小土产。所以要把这些小土产经营好，那就得根据每种小土产的生产与销路情况，进行认真研究分析，改进经营管理，确定哪些可以签订合同，哪些可以不签订合同。另外的一个变化，就是开放的某些小土产的生产，要受着市场供求关系的支配，如某种产品求过于供，价格就会上涨，农民就会多生产这种产品，反之就会少生产。但生产过多，或生产太少对生产者和消费者都是不好的。这就要我们根据市场的需要，有计划的通过结合合同来指导农民生产，特别是某些大宗小土产，更需要这样做。

其次，要耐心的帮助农业社作好生产规划。这样，

才能进一步摸清农业社的生产计划和资金底细，才能按照国家和市场的需要指导其安排生产。比如哪些农副土产品有销路，哪些没销路？哪些生产资料有货源，哪些无货源或货源不足，农业社的干部是不熟悉的。这就需要供销社的干部提供一些国家和市场的需要情况，以及国家的货源情况，使农业社的生产规划切合实际，而为签订和执行结合合同打下基础。

第三，签订结合合同时，要在自愿互利的原则下，根据双方的需要和可能条件，民主协商。合同的内容，不应包罗万象，只能订一些大宗的和需要向外调剂的产品和农业社集体需要的生产资料。因为签订了零星的产品和生产资料，对双方来说是增加麻烦，没有什么好处。

在签订结合合同的期限上，不应过长，一般按生产季节签订，比较恰当。如果一年签订一次，时间久，情况有变化，合同就不易执行。

第四，要加强结合合同工作的领导。签订结合合同后，只是工作的开始，如果放弃合同工作的领导，那就会使合同流于形式。要加强结合合同工作的领导，签订合同的双方应设专人掌握合同的执行情况，进行定期检查并及时修订不符合实际需要的项目，以保证签订的合同符合实际，能够执行。山西省灵丘县上宅供销社在这方面的的工作就做得较好，他们设有专人掌握合同，分社建立帐户、按类设置卡片，将完成情况及经验、问题分别登记在有关帐户与卡片上，每十天向双方领导、执行人和仲裁人公布一次。并由双方当事人及仲裁人组成检查小组，每半月检查一次，发现问题，及时修订。因而该社1956年与全区二十六个农业社签订的结合合同，供应的生产资料，收购的土特产品，均完成合同规定的90%以上。

此外，签订结合合同后，双方要坚守合同信用，认真执行。农业社要努力生产，完成生产计划；供销社要积极组织货源和寻找销路，及时供应农业社需要的生产资料，推销农副产品。但是，签订合同后，某些产品因受客观的影响，不能实现时，不应机械的强调执行合同，应实事求是的进行修订或民主协商解决。（全文完）

（上接第12页）

一次住下来收购二、三天，让他们利用中午和晚上的时间进行收购，并且由各分销店协助他们解决住宿和暂时堆放货物等问题。另外是不给他们划定固定的收购地区，规定他们在全县范围内都可以自由收购（因为小贩是分区组织的），同时如果是甲地组织的小贩在收购到临近乙地的基层社时，也可以跨区交货，这样就可以减少小贩过重的肩挑劳力，使他们有更多的时间进行收购。另外县社还规定了定期超额奖励的办法，定期评比，当

众发奖，鼓励他们收购的积极性。

青阳县供销社实行了上述办法之后，小贩收购的积极性有了显著的提高，很多未经组织的小贩和归口其他行业的小贩，都纷纷提出愿意组成小组到深山里去收购废品，组与组之间还提出了挑战和竞赛。在从来也没有人进行收购过废品的偏僻山区，通过这些小贩，废品也有了出路，并且农民所得到的价格合理，供销社通过他们登门串户的收购对废品的采购计划也有了可靠的保证。



我对“压级压价”的看法

雷嘉栋

关于“压级压价”问题，我有若干不尽相同的看法，提出来和大家商榷。

不要苛责基层采购人员

目前似乎流行这样一种看法：即认为压级压价问题的发生，主要是基层采购人员缺乏群众观点，应该由他们负主要责任。这是不公平的。

首先，某些农产品的质量标准和等级差率规定得不合理，这主要是上级领导机关的官僚主义和主观主义造成的。如烤烟的等级差率中，上部烟价低于青黄烟价，烟农有意见，基层采购人员也有意见，有的烟农将上部烟故意烤成青黄烟出卖，反而多得钱。类似这样等级差价规定不合理的情况还是不少的。

其次，绝大多数基层采购人员发生压级压价的行为，都是由于农产品的属性复杂，等级分得过多过细，凭眼看、手摸、口尝不好掌握。有的采购单位在农产品大量上市的旺季，连会计员、大师傅和临时雇用人员，都来参加收购，这就更容易造成压级压价。应该说他们都是勤勤恳恳地在工作，上级社和本单位的领导，应该关心他们，帮助他们提高技术水平。不能否认，确实有一小部分基层采购员同志，由于不正确地把“国家利益”和“群众利益”对立起来，有意识地在农产品采购中，对农民压级压价，但我认为这也要上级社和领导上来负

主要责任。因为他们往往是在领导上只问利润不问效果的思想影响下，造成“宁高毋低”的。

苏奋同志提出对这些犯错误的单位和人员，要“严肃的处理”，“甚至必要的处分”，蒋杰三同志的文章说到“产生压级压价的再一个原因，我认为合作社系统还缺乏一个惩罚压级压价的严格制度”（着重点是我加的），我认为都是不够恰当的。对他们的办法只有明辨是非，耐心教育，任何“惩罚”的办法，只足以助长干部思想上的混乱，和工作上的缩手缩脚，形成纠正偏紧又产生偏松的现象。

制定验收公差刻不容缓

目前棉、麻、烟、茶、土产的等级分得过多过细，农民用手工的方法分级分类，难以完全适应科学地划分商品属性的要求；采购人员凭感官验收，也难做到完全正确无误。因此，各种农产品应该迅速规定一个合理的验收公差。如农民在烤烟分级分类捆把时，往往这一级的烟混入一部分那一级的烟，在收购时要农民改把费工费事，否则又难以正确地评级计价，有了“公差”就好办了。

有人说：我们不可以多增加一些科学检验仪器吗？这种愿望自然是很好的。但我国各种农副产品的生产分布面积广，要把成千成万的基层收购站都用科学检验仪器装备起来，并教会采购人员掌握使用的技术，短时间

内是有困难的。所以，目前科学检验仪器只能起校正目光的辅助作用，根本的问题是在现有设备条件下提高一步。

把“民主评级”成为法定的

验收手续

大多数同志都是主张实行“民主评级”的，苏奋同志的文章并提出“向广大农民宣传收购品种的等级规格”，“由农业社实行初评”等等具体措施，都是完全正确的。但怎样来实现呢？我觉得是否可在群众自愿的原则下，由供销社帮助农业社训练与培养若干验收员，让他们掌握技术，在农业社出售产品时，不但进行初评，而且参与供销社的“民主评级”。事实上有些这样做了的地方，农业社的验收员受到群众的信赖，压级压价的现象大大减少了，供销社与农民的关系改善了。

同时，我觉得更重要是：应该把“民主评级”成为农产品采购中必须经过的法定手续，认定不这样做就是不符合验收程序的，就是不合法的，只有这样，才能吸引广大群众来经常地积极地监督我们的工作。否则，尽管大家也口口声声强调“民主评级”的重要性；但在实际工作中，却容易看成可有可无的装装“门面”的东西，就没有多大的意义了。

主观主义也是原因之一

胡文

记得几年前，曾经发生过一件看来好像是笑话的事情，就是在开展爱国卫生运动的工作中，曾经有人主观主义的不考虑作法和效果，布置大家去消灭苍蝇、蚊子的数字逐级上

报。数着蝇、蚊子，一是浪费了不少的人力和时间，让大家去做一些毫无必要和毫无益处的傻事；二是让大家统计出了几十万几千几百几十个苍蝇、蚊子的数字来了之后，上报到布

置统计数字的主观主义者手里，他们究竟要从这些数字里说明什么问题，解决什么问题，达到什么目的，恐怕连自己也不明确。因此，主观主义的危害，问题还不仅在于本身的庸庸碌

象，同时，它还讓群众也跟着他做一些傻事，輕則給工作帶來損失，重則会造成严重的錯誤。

数蒼蠅、蚊子的例子，尽管是極其个別的，但主觀主义的流毒和危害，却并不是絕無仅有的。在各种工作中和不少問題上，时常都还会或多或少或輕或重的反映出来。我們供銷合作社系統中，主觀主义思想和作風有沒有的呢？在我看来，恐怕誰也不敢說：沒有。不僅是有，而且就即使像类似数蒼蠅、蚊子这样的傻事，目前也还是有的。比如在採購工作中，規定驗收农副产品的規格标准，不考虑可能与否，据湖北省的反映就有这样的規定。收購半夏分五个等級，一等每斤五百顆、二等七百五十顆、三等一千顆、四等一千二百五十顆、五等統庄。据收購員試驗，数一等一斤需要二十分鐘，数三等一斤需要一小時。执行的結果是收購員無法数，忙不勻，只好收統庄。收購蒼朮，对規格質量的規定也是主觀主义，規格的标准是一等大姆指粗、二等中指粗、三等無名指粗。結果听说一个門市部有兩個收購員，一男一女，男的無名指比女同志的大姆指还粗，究竟依誰为准呢？其实，就即使都按照男同志或女同志的手指为标准，每个人的手指又何尝都是一样粗呢？

对規格質量等級标准的这种規定，先不去苛求是否科学，其不良的后果还在于使基層採購人員無所适从，执行上級規定吧！办不到，不可能；不执行吧！上級規定，豈能随便更改。由于無法掌握，压級压价和抬級抬价的現象，自然就在所难免。在討論如何認識与克服压級压价的問題中，不少同志对压級压价产生的原因和克服的办法，都有了比較全面的論述，我認为其中不少意見是正确的，很多办法也是具体可行的。不过各級社領導的主觀主义和官僚主义，恐怕也应该說是产生压級压价的一个不可忽视的原因。

官僚主义者的領導，他們不了解基層工作的实际情况，不知道基層工作人員的甘苦，当然也就很难帮助基

層解决一些实际工作中的問題和困难。

今天，討論和研究如何克服压級压价問題，从基層採購單位和人員来看，加强思想政治教育，使採購人員树立群众观点，从思想認識上求得保証，自然是重要的。提高收購人員的技术水平，建立一些必要的而又具体可行的制度，适当簡化等級标准，有条件的逐步采用和推广科学檢驗仪器，采用群众路綫的民主評級方法等，这些也都是必要的和有效的办法。但是，各級合作社，特別是县級以上的合作社，要帮助解决基層採購單位的压級

等級規格多是产生压級压价的原因嗎？

再 生

对苏奋同志認为压級压价的原因是由于农产品的等級規格复杂、等級多、技术强这一点上，有着不同的看法，特提出來商榷。

一种商品的等級規格，是根据这一商品的特点（指这一商品本身的質量、性能、使用价值及其用于这一商品的劳动价值和社会的需要等各方面）来制訂的。我認为把压級压价現象归咎于商品本身的等級規格复杂、等級多、技术性强是不够妥当的。正像人們食而生噎一样，分析产生噎的原因不能归咎于“食”，因为这样的分析和認識只能导致“因噎少食”或“因噎廢食”的結論，不仅对問題不能徹底解决，而且还会得到相反的后果。

大家都知道目前的棉花等級規格比較复杂，等級也多，技术性也强，这能說在棉花中的压級压价現象是因为其等級規格多嗎？这显然是沒有根据的。从“中央合作通訊”的几篇爭論文稿中所列举的例子来看，黑龙江省尙志县去年六月份收購的馬皮中压級压价的占17%强，而湖北省天門、沔陽、新州等十七个主要产棉县去年新棉上市至年底，品級准确率达96.44%，長度符合率达95.77%。棉花的等級規格比馬皮要复杂得多，但这里的压級压价現象並沒有因此而比

压价問題，重要的首先在于如何进一步克服本身的官僚主义。改变过去某些領導人員高高在上，脫离群众，不了解实际情况的作風，要求他們放下架子，深入实际，进行深入的調查研究工作，發現問題、研究問題、解決問題，对基層工作多作一些具体的指导和帮助。其次还应克服主觀主义，改变过去某些領導人員在領導工作时，脫离实际，閉門造車的作風。

因此，我說克服主觀主义和官僚主义，对解决压級压价問題作用很大。

馬皮严重。例如去年四川綦江供銷社六月份收購苧麻中压級压价的占21.23%，提級提价的占22.34%，同是那么多等級，但却有压級压价現象的，也有提級提价現象的，这也能說压級压价現象是等級規格复杂、等級多、技术性强嗎？压級压价或提級提价往往在不同的情况下發生各不相同的現象。如在同一商品的統一規格下，甲地發生压級压价現象，在乙地却發生提級提价現象，或在某一个时期內發生压級压价現象，而在另一个时期內則發生提級提价現象，或者是供过于求的商品發生压級压价，供不应求的商品則又提級提价。尽管目前压級压价是較普遍和严重的，但也随着地区上、時間上、供求关系等等各方面，有着程度上的差別，这都足以說明产生压級压价的原因不是等級規格的复杂和簡單、多和少、技术性强不强的問題。

目前确实有一部分同志，甚至有一些領導同志也認为压級压价的原因是現行等級規格复杂，等級多，因而为了克服这种現象，就热衷于等級規格的簡化。这种解决压級压价的办法就好像大禹父亲治水用建堤筑壩的治标方法一样，結果会是压級压价現象不仅不能减少或消灭，相反的还会造成人为的混乱。



薯 蕒

薯蕒是一种多年生藤本植物，在广东、四川等省又叫茨蕒或血簪头。生长于旷野山林地区，藤蔓随山匍匐，或缠绕树上。藤长数尺，有刺，靠近根部的地方刺最密；叶色深绿光滑；花呈黄白色；果实是木质的，圆形，有三个果翅；地下生块根，大的有几斤重，外皮粗裂有凹纹，呈棕黑色，根的里面是肉红色或黄红色的，也有白色的（见附图）。



薯蕒的块根含有丹宁、淀粉、纤维、色素和蛋白质等，目前主要用它做染料和鞣革。用它鞣成的皮革，颜色绿红，质地柔软。沿海渔民用它染渔网，不吸水，又耐鹹潮，能延长渔网的使用年限。闻名世界的广东香云纱，就是用从薯蕒块根中提出的丹宁染制的。薯蕒块根提出丹宁后，剩下的渣滓可以酿酒。

经营薯蕒要注意保管，防止变质、生芽、霉烂，要堆置在干燥、通风、阴凉的地方。（刘芳仁）

胡 麻

胡麻就是亚麻中的油用亚麻。我国主要产区有甘肃、河北、内蒙和山西等省，除籽可以榨油外，麻杆可以剥取纤维。过去，因为农民没有剥制胡麻纤维的经验，一般的都把胡麻杆当作柴火烧掉或作其它用途了。如果把全国的胡麻纤维利用起来，对弥补当前的原麻不足，增加国家财富有重大的意义。仅以1956年内蒙、河北、甘肃及山西四省播种的胡麻八百四十万亩面积计算，按每亩产胡麻杆一百五十斤，每百斤胡麻杆出熟纤维十二斤，就可产熟纤维一百五十多万担。如按中等的胡麻纤维收购价格每斤二角七分计算，可以增加农民四千一百多万元的收入。

由于目前加工技术的限制，有的地区对胡麻纤维还没有大量采购和利用。为了广泛发动农民剥制胡麻纤维，现在把胡麻纤维的加工方法介绍如下：

一、收割方法：为了取得较长的纤维，应连根拔出胡麻杆，然后除去泥沙，按根梢理齐，捆成二至三市斤的小把。取籽时，不要碾压，否则将麻杆碾碎剥出的纤维乱而短，不能供纺织上使用。目前脱籽的方法有三种：1. 两手握着麻杆，将梢部在石头上或碌轴上摔，或将麻杆梢部放在石板上用木棒反复的捶打。2. 将麻杆梢对梢的平铺在地上，用连架打去梢部的籽粒，不要把麻杆打碎或弄乱。3. 有打稻机的地方，可用打稻机脱粒，这种方法比以上两种方法的效率高。

二、沤麻：要去掉麻杆的胶质，使纤维和麻杆分开，必须进行沤麻。现在采用的沤麻方法，有下列数种：

1. 露湿沤麻：一般是将整理好的麻杆，把根梢散成扇形，平放在晒场上，厚度约二寸左右，任其日晒雨露。半月左右翻弄一次，经过一个月后就沤浸好了。如果在沤麻过程中遇雨，更能加速发酵，缩短沤浸时间。但雨后

的第二天，必须将麻杆翻动一次，使麻杆沤浸均匀。这种方法适用于缺水源的地区，但要选择平坦的草原，或地势较低而又不是沼泽的牧场地。因为这样的地方，露水降落较大，麻杆易于浸透，沤出的麻杆，轧时省工，纤维的质量较好，也不易沤浸的过度。缺点是占地面积较大，沤的时间稍长。

2. 坑水沤浸：这种方法适用于有水坑的地方。利用坑水沤浸时，把捆好的麻杆顺序的排列浸入坑内，水深的可多放几层，在最上层压以石头，不让麻杆露出水面。如果沤麻的水坑是泥底，必须以柴草或石块铺底，以免污泥影响纤维质量。水的温度以摄氏十七至二十七度为宜，只要三天的时间就能沤浸好。

3. 缓流水沤浸：把麻捆排列在缓流的水沟内，压上石头，水温在摄氏十二至二十一度时，一般浸四天就可浸好。

4. 水缸和水槽沤浸：把水缸或水槽放在有阳光的地方，然后装入麻捆，注入井水，使水温上升到摄氏十五至二十五度，约三天半即可沤浸好。由于井水清潔，沤出的纤维，色泽较好。

三、沤浸麻杆期间的检查：在沤浸麻杆的期间内，要注意检查，不要沤浸的过度，沤浸过度的麻杆纤维，会减少拉力，降低使用价值。因此，在沤浸麻杆的期间内，应注意掌握麻杆发酵情况。沤浸的麻杆达到适度的特征是：在梢部分枝下的一寸左右，将麻杆折断，露出麻髓，再折断另一头的麻杆即可抽出麻骨；在接近梢部的地方，将麻杆折断时，麻骨易断并有清脆响声，麻皮与麻骨容易分离；沤浸好的麻杆，用手摸时感到光滑，没有沤好的就会感到涩糙。当大部分麻杆沤好时，就应很快的取出，在晒场上堆成圆锥形，并注意翻晒，直到晒干为止。

四、胡麻纤维的剥取：麻杆沤成后，还必须除去麻髓，才能得到纤维。其剥取方法有如下两种：

机器剥制：这是使用小型手摇碎茎机剥取纤维，利用机器上的三个罗

拉(压輪)將麻杆軋碎,然後將麻骨抖掉取得纖維。一般的每台機器和兩個半勞動力在八小時內能軋制纖維四十五斤。

手工剝制:手工剝制的方法很多,一般常用的有如下幾種:1.禾棒打:將溫過、曬干的麻杆放在石板上,用棒邊打邊抖,至麻骨抖掉為止。2.碌軸壓:把溫過、曬干的麻杆,有次序的順鋪在硬地上,然後用碌軸隨壓隨翻,直到麻骨能抖掉為止。3.木鋤刀剝:把溫過、曬干的麻杆放在木鋤刀下,一手拉住麻,一手用力鋤,至能抖盡麻骨為止。

把抖盡麻骨的纖維,進行整理、分級和打捆,即可出售。剝取生胡麻纖維的方法,除去不經過溫麻階段外,其餘和剝取熟胡麻纖維的方法相同。

(劉鴻鑫、陶永賢)

生

漆

生漆俗稱大漆,為我國特產之一,又是出口商品,在國際市場上聲譽極高,主要產於四川、湖南、湖北、雲南、貴州、陝西、安徽等省山陵地帶。全國生產的漆,有野生、家種的區別。按品質來說,當推湖北茅壩、四川龔灘、陝西興安所產的最好。

國產生漆的種類,如依地區分,主要有鄖西漆、建始漆、茅壩漆、龔灘漆、龍潭漆、萬足漆、大寧漆等;如依性質,則主要有大木漆(水分多、干性快)和小木漆(水分少、質清亮、干性較慢)之分;如依其性質及加工分,則有退光、提庄、賽露、茅壩、山漆、廣青等種。這些漆,都是商業上慣用的稱號,但統言之,除湖北鄖西漆在市場上俗稱南漆外,其它如湖北鄖陽、竹谿,陝西興安、平利及豫邊所產的大木漆、油子漆、渣子漆,市場上都把它們叫做西漆。

生漆的主要用途是塗刷各種用具和器皿,特別是木器。器具塗了生漆,即可防止受潮、氧化、腐朽、生銹、風化,可以保持清潔,並不致變色。

因為漆的折光率大、光澤鮮明,製成脫胎漆器,可增強藝術價值和美觀。生漆經加工製成干漆後,可做驅蟲、鎮咳之中藥,如再將干漆用火熏烤,把煙吹入喉部,又可治扁桃腺發炎等症。在工業發達的國家,生漆已成為近代工業的重要原料,如塗海底電纜的外層等;日本曾以科學方法加工成軟性漆,專供製造漆皮帶、電漆、漆布



等,美觀而耐用。

生漆就是從漆樹上割出的液汁。普通家生漆須隔一年割一次,野生漆須隔三年割一次。家生漆一般在春末開始割;而野生漆則在初伏開刀,白露收刀。割漆時間,從開刀起直到秋末止,共分三個時期。三個時期的漆品質有所不同,夏季以後割的漆,叫頭刀漆,因未入伏,熱度較小,顏色不鮮,干性較慢;入伏後繼續割的漆,叫中刀漆,質量最好;立秋後繼續割的漆,叫末刀漆,質量不如中刀漆,而優於頭刀漆。但這三種漆都可混合在一起,所以在市場上很少有等級的差別。

一般在農曆五月間,即開始在漆樹上綁架,準備割漆。然後,在樹干上割開幾個小口,放出樹內水份,約需一星期,這叫做放水。放水後,在小口邊緣割大口,口下插入貝殼或竹筒,過十幾小時,即有微黃色乳狀液

汁流入貝殼,這就是生漆。一般多在早晨把貝殼插入大口,到午後二、三時取下,將漆汁倒入桶內。割漆還要注意天氣,久雨則水份過多,久晴則濃度過高,乘密雲不雨的燥熱天氣所割的漆,品質最佳。接漆工具,多用貝殼,可減少水份,保持顏色不變。但必須注意割口應適應貝殼的形式,以免過於損傷漆樹。

確定生漆品質優劣,主要看絲頭和黑頭(色澤)。如果絲頭有光,膠性就緊密,塗在器具上,易干燥,又耐久。黑頭好的,塗在物品上,黑亮有灼耀的光彩。此外,還應注意漆的顏色、水份、香味、油份、雜質、干燥程度以及有無腐敗情形等。檢驗方法,普通有以下五種:(一)用漆耙打入漆桶中層,色像古銅;再入桶底,色如豆腐,桶面黑黃色相間成紋如虎斑;提起耙子,漆即下垂如絲,絲頭斷處,面上回縮如鉤。這樣的漆,就是上品。

(二)稱出八分漆,煎數分鐘,然後去淨水份,如果純漆只剩六分,在市場上就叫六分成份的漆,如只剩五分六,就叫五點六分成份的漆。(三)把一滴漆放在清水里,成螺絲形的,或以漆澆于毛邊紙上,不跑邊、不走油的,都是好漆。由於漆的溶油量很大,大山小木漆能吃四倍的桐油,小山大木漆能吃兩倍以上的桐油,因此非常容易摻假摻雜,購買時必須注意鑒別。(四)有些老生漆商人都用眼看來鑒別生漆品質,他們有四句俗話:“好漆色如油,照見美人頭,提起一把絲,賽過釣魚鉤。”但這四句話只適用於小木漆。(五)一般品質的辨別:①看燥性:把生漆塗在玻璃板上,干的快,燥性就好,反之,燥性就差;②看底板:把生漆塗在玻璃板上,干後,對着陽光從反面觀察漆層,厚的好,薄的次;③用一根一端裝有木制圓板的木棍,在盛着漆的桶里攪動,漆液起初是黑色,逐漸會轉為黃色或赤黑色,最後又變為黑色,轉變得快的,為佳品;攪動時,漆中有黑粒如砂,隨漆流動多的,就是佳品;漆里有粉白顆粒,狀如半截米粒的,就是佳品。(馬皆明)

怎样经营避孕用品？

陈云飞



問：供销社有哪些避孕用具和药品可以经营？

答：现在通用的避孕用具和药品有陰莖套、子宮帽、避孕藥膏和避孕栓四种，供销社都可以经营。其中陰莖套供男用，后三种均供女用。

問：这些用品都怎么使用呢？

答：使用陰莖套时，用手指捏着儲精囊，排出空气，然后套在陰莖上就成。子宮帽使用方法較其它避孕用具复杂，要使用子宮帽的妇女，应先請妇科医生检查，根据子宮頸口大小选用适当的子宮帽，并学会使用方法。避孕藥膏又叫避孕膠冻，是一种半透明漿狀的膠冻，裝在像牙膏管一样的錫管里，另外附有注入器，可以直接把藥膏注入陰道。这种藥能杀灭精子和抑制精子活动，能封閉子宮頸口，阻止精子进入子宮。子宮帽和避孕藥膏合并使用，效果最好。避孕栓又叫避孕坐藥或避孕藥錠，是比花生米稍大一点的藥粒，一般妇女均能使用。每次用一粒。用时，只要在性交前將手洗净，去掉藥粒外層的蠟紙或錫紙，一手分开外陰，另一手將栓剂納入陰道深部，經七至十分鐘全部融化后，即可性交；如超过半小

时后性交时即須再用一粒。但避孕栓含有油質，容易沾污被褥，用时須要留意。

問：这些用品的質量怎样檢驗？

答：檢查陰莖套質量时，应把卷折放开，看橡皮厚薄是否均匀，有無沙眼、渣滓、皺裂、粘連或失去伸縮性等情况。有时沙眼很小，难以看出，可以使套內充滿气体，再紧束套口，輕挤各部分使其膨大，看看有無漏气之处。檢查后，擦干，塗上滑石粉，用二指深入套內，逐步向頂端卷起。檢查避孕藥膏質量时，应先查看管外有無破裂和藥膏外流現象；还要將錫管搖动几下，如果听不到声音，就是好的；如果听到声响，就是基質已經分离，不能用了。檢查避孕栓时，主要看包裝是否完整，看看有無溶解現象，如有溶解現象，就不能用。

問：貯藏和保管这些用品时，应注意什么问题？

答：一般說，都应防热防潮，宜放在干燥凉爽处。具体些說，像陰莖套，因是橡膠制品，过冷时容易收縮，会失去彈性和变脆；太热了，会变質，發生粘連現象而不能使用。在热天更要加意保管，不要放在日光下曝曬，并应經常抽查，如發現粘連現象，应及时逐個塗上滑石粉，并移到溫度較低的地方貯藏。避孕藥膏是膠冻制品，不应貯藏在过冷或过热的地方。避孕栓受热后，油質容易融化，应貯藏在冷暗处（在30°C以下）；在运输途中，应尽量避免日光照射。

新乡县小冀乡是“創造棉花大面积治虫示范区”的重点乡，今年該乡治虫工作

采取各地一齐下手，全面行动，三至五天普治一遍的綜合防治办法。这样一来，共需噴霧器一千二百五十部，但社与社，队与队之間的农械不能互相借用，而各农業社仅有各种噴霧器三百六十九部，加上县农業科可以租賃使用的二百部，和供销社能保證供应的一百九十五部，尙差四百八十六部。

針對上述情况，該乡技术小組共同研究把原来單噴头的噴霧器的噴杆頂端焊接成“Y”形杆头，再从原来的膠管上截下一市尺長的膠管兩节，分別裝在“Y”形噴杆上，然后在每节皮管上裝置一个噴头，这样改裝双噴头后就可解决农械不足的問題，效力提高一倍，并可节省大批劳力。目前小冀乡鉄業生产合作社已开始給各农業社焊接改裝了一百二十多部。

在农藥使用与需要上，該乡全年計劃普治三遍，第一次是五月中下旬用“1059”农藥防治，共需六二五市斤，第二次在六月份用“1605”农藥治，用量与“1059”相同，第三次在七月份，用“666”粉及“滴滴涕”治，兩種各需

小冀供销社积极供应农药械

四万五千斤。

上述情况說明今年該乡对防治虫害工作抓的紧，給

供销社提出了新的要求：

一、要求供销社的农药、农械供应工作及时跟上去。小冀供销社根据上述要求，經過深入調查研究，制訂了加强农药农械供应，大力支持治虫的計劃，并积极开始行动起来。已供应到农業社噴霧器六十八部，并于五月間將农药全部进齐，以备急需。

二、零件需要量很大，要求供销社及时供应。(1)把單噴头加工改裝成双噴头后，要求供应噴头、接头各七百多个，膠皮管二百多尺。(2)原有的旧噴霧器上零件损坏丢失很多，全乡合共需添配零件一千六百二十七件，小冀供销社已新进各种零件八百二十多件供应到农業社去了。

但問題是，开关噴头等都是接配好的成件出售，实际上农業社要求供应零件的一部分，目前供销社不拆开零售，农業社有意见。为大力支援治虫运动的开展，保証农業社大丰收，該社准备对已配好的各种零件都应根据群众需要拆开供应。（河南省社新乡专区办事处）

消費合作社採購活動的經濟和計劃

布蘭克著 刘丙吉 余 杭譯 0.60元

零售商品流轉和商品总量計劃

伊 庭 索科洛夫著 李宗純譯 0.55元

經濟核算商店的貿易財務計劃

卡塔耶夫著 張翥天 胡馨德譯 0.42元

国营商業流通費用計劃工作經驗介紹

商業部經濟計劃局編 0.26元

中国国营秋林公司經營管理經驗介紹

(上册)(營業部分)

中国国营秋林总公司編 0.46元

貿易企業和貿易機構經濟活動分析

巴岡諾夫 塔圖爾合著 商業部專家工作科譯 1.10元

零售商品撥貨計价实物負責制

供銷合作总社財會局著 0.39元

財政經濟出版社出版

新华書店总經售

棉花分級檢驗常識

張炳軍 陈紀藻 編著
張次韓 張永順

这本小冊子，是向产棉区农業生产合作社介紹棉花分級檢驗常識和注意做好棉花分摘、分晒、分存、分售的四分工作方法的。內容分为四部分：第一部分說明棉花分級檢驗的意义；第二部分介紹棉花分級檢驗的技术常識；第三部分介紹棉花四分工作的方法；第四部分說明农業生产合作社与供銷合作社棉花檢驗單位应协力做好分級檢驗工作。

(七月份出版)

財政經濟出版社出版

新华書店总經售

每月十一日在北京出版
定价每册一角六分